СО

Для служебного пользования

Экз. №

СОВРЕМЕННЫЕ МОНОПОЛИИ

АКАДЕМИЯ НАУК СССР
ИНСТИТУТ НАУЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ
ПО ОБЩЕСТВЕННЫМ НАУКАМ

Для служебного пользования

Экз. №

СОВРЕМЕННЫЕ МОНОПОЛИИ

СБОРНИК
НАУЧНО-АНАЛИТИЧЕСКИХ ОБЗОРОВ

Москва · 1978

Серия: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ГОСУДАРСТВЕННО-МОНОПОЛИСТИЧЕСКОГО КАПИТАЛИЗМА

Главный редактор серии – кандидат экономических наук Г.Б.Косов
Ответственный редактор сборника Е.Е.Луцкая
Автор введения – кандидат экономических наук И.Е.Рудакова

С О Д Е Р Ж А Н И Е

Введение. Современные формы господства монополии в экономике и их отражение в буржуазных теориях 5

Буржуазные теории концентрации производства 23

Общественные издержки монополистического ценообразования 59

Теории "корпоративного капитализма" 100

Проблемы моделирования крупной фирмы в буржуазной экономической науке 141

Государственная политика стимулирования концентрации и поддержки крупных частных компаний в промышленности Франции 175

ВВЕДЕНИЕ

СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ ГОСПОДСТВА МОНОПОЛИЙ В ЭКОНОМИКЕ И ИХ ОТРАЖЕНИЕ В БУРЖУАЗНЫХ ТЕОРИЯХ

Для современной капиталистической экономики характерен рост влияния монополистических корпораций на все стороны жизни буржуазного общества.

Монополистические союзы капиталистов, ставшие в начале нашего века "одной из основ всей хозяйственной жизни" (I, с.317), в настоящее время сосредоточивают на своих предприятиях до половины производства в развитых капиталистических странах. Деятельность современных монополий по своему масштабу и долговременным последствиям сравнима скорее с деятельностью целых государств, чем с деловыми операциями обычного капиталистического предприятия. Крупнейшие монополии-гиганты, по образному выражению Р.Барбера, представляют собой настоящие империи со своими собственными баронами, эмиссарами, клиентурой (8, с.7). Они располагают десятками заводов на территории многих стран, эксплуатируют сотни тысяч рабочих и служащих, имеют разветвленную транспортную и торговую сеть, включают в

свой состав финансовые институты. Организуя бизнес такого размаха, монополии подчиняют его узким целям "корпорационного" обогащения и роста. Поскольку их доля в отраслевом и общественном производстве велика, постольку их экономическая политика активно воздействует на темпы и структуру накопления в масштабах национальной экономики, на объем и динамику общественного спроса, на систему распределения материальных и людских ресурсов, т.е. в конечном счете - на весь облик современной капиталистической экономики. Концентрация экономической мощи дает возможность монополиям оказывать огромное влияние и на политическую жизнь. В виде своеобразного "невидимого правительства" они управляют правительствами конституционными.

Рост экономической мощи монополий сопровождается изменениями в их организационной структуре, в способах достижения господствующего положения, в методах рыночного поведения. Эти объективные изменения, представляющие собой нарастание общественного характера производства, получают отражение в буржуазных теориях, описывающих поведение фирмы и ее природу. Однако это - отражение в кривом зеркале буржуазного мышления, выполняющее независимо от возможных различных оттенков, классовую задачу - апологии капиталистической системы.

Трактовки природы и политики монополистической фирмы в буржуазных теориях противоречивы. Один поток теорий продолжает "неоклассическую" традицию с характерной для нее ностальгией по свободной конкуренции. Это направление буржуазной мысли приспосабливается к изменяющейся ситуации, к факту безусловного господства монополий тем, что рекомендует меры, позволяющие якобы видоизменить существующую реальность посредством исправления "нежелательных издержек" "несовершенной" конкуренции таким образом, чтобы она больше соответствовала схемам и моделям "рыночной" экономики.

Теории представителей этого направления содержат признание чрезмерной концентрации экономической власти, много превышающей уровень, необходимый для реализации технологического потенциала массового производства, власти, вызванной лишь соображениями монополистического господства. Так, американский экономист Ф.Махлуп приходит к выводу, что за последние 50-60 лет рост корпорационных империй был вызван главным образом финансовой (а не технологической) интеграцией контроля. Огромные корпорации обеспечивали себе монополистические позиции, сокращая число действительных конкурентов, уменьшая "легкость" вхождения в отрасль для потенциальных конкурентов (I3, с.239). Махлуп отмечает также, что важнейшим элементом аккумуляции монополистической власти явилась концентрация патентов: когда корпорации держат права буквально на тысячи патентов, их преобладание в отрасли не может быть более ограничено ни длительностью, ни сферой индивидуального патента, а сама степень реальной монополистической власти значительно больше видимой.

"Неоклассическая" трактовка изменяющейся реальности содержит в себе определенный критический элемент, поскольку монополистическая ситуация рассматривается как нежелательная, мешающая "эффективной" конкуренции, "социальное зло" и т.п.[I)]. Для борьбы с этим "злом" предлагались меры государственной политики: поощрение конкуренции, запрет рыночных сговоров, государственное регулирование и т.п. Но поскольку представители данного направления рассматривали монополию как чисто рыночную ситуацию, их критика в адрес монополии не затрагивала самых глубоких основ господства

I) Другие стороны "неоклассического" анализа процесса концентрации освящены в обзоре Е.Луцкой "Буржуазные теории концентрации производства" в данном сборнике.

монополистического капитала, его регулирующего воздействия на экономическую структуру хозяйства, а базировавшееся на ее основе антитрестовское законодательство было безопасным для монополистической концентрации. Создавая иллюзию борьбы со злом несовершенной конкуренции, антитрестовские законы способствовали появлению более гибких многоотраслевых объединений, тесных организационных слияний фирм, разнообразных приемов внеценовой конкуренции.

Под шум разглагольствований об антитрестовском законодательстве американская экономика становится все более олигополистической, и доля богатств в руках немногих корпораций продолжает расти (8, с.175).

Второе направление буржуазных теорий признает победу крупного бизнеса над стихией неопределенного рынка. Свою классовую задачу это направление выполняет иным образом. Для него свойственна апология крупного бизнеса через отрицание его капиталистической природы. Изменение же "институции" крупной корпорации влечет за собой эволюцию ее экономического поведения. Крупнейшие фирмы совершают якобы общественно полезные деяния - жертвуют доллары на образование, выполняют правительственные заказы, не преследуют цели увеличения прибыли, но лишь интересы потребителя. Все эти действия, по утверждению буржуазного ученого, говорят о морали и социальной ответственности, а не о монополистической власти (15, с.4).

Таким образом буржуазная критика "неоклассиков" в адрес монополий сменяется в теориях представителей институционального направления откровенной апологией монополистического бизнеса.

Однако статистические данные, почерпнутые из буржуазной статистики, при всех содержащихся в них искажениях отражают систему господства монополий в общественном производстве, мало напоминающую картины, рисуемые "с натуры" адептами капиталистических монополий.

В начале нашего века В.И.Ленин показал, как громадный рост промышленности способствовал быстрой концентрации производства на крупнейших предприятиях, а "концентрация на известной ступени ее развития, сама собою подводит, можно сказать, вплотную к монополии" (I, с.3II).

В последовавшие затем десятилетия процесс концентрации продолжал нарастать, способствуя укреплению мощи монополистических фирм.

Концентрационный процесс - явление сложное, многослойное, развивается на всех уровнях экономической структуры и не может быть характеризован одним показателем. Ограничение исследования концентрации одним каким-либо показателем, например относительной долей фирмы в отраслевом производстве, может привести к ложному обобщению, касающемуся всех разрезов концентрации (отрасли, фирмы, экономики и т.д.), где данный процесс может характеризоваться другой группой показателей. Это обстоятельство объясняет наличие в некоторых работах американских и английских экономистов вывода о затухании процессов концентрации производства или даже о наличии обратной тенденции. Так, Э.Мейсон, имея в виду лишь численность фирм, утверждает, что нет достаточно очевидных свидетельств о росте концентрации в несельскохозяйственных отраслях экономики США по сравнению с началом XX в., так как число независимых фирм увеличилось в той же пропорции, что и население (I4, с.I4).

К аналогичному выводу приходит и Дж.Бейн на основании анализа концентрации на уровне отрасли (7, с.93-94).

Подобные попытки буржуазных экономистов отрицать очевидное имеют сугубо классовую подоплеку, о чем весьма откровенно заявил Э.Мейсон. Дискуссия о концентрации, объясняет он, с самого начала приобрела черты идеологического спора, поскольку для Маркса концентрация была за-

коном,"когда один капиталист убивает многих" (I4, с.23). Мейсон мог бы сделать другой вывод: концентрация была законом, неизбежно приводящим к экспроприации экспроприаторов, к уничтожению капиталистической собственности вообще.

Процесс концентрации производства, рассмотренный на разных уровнях, показывает несостоятельность вывода о затухании концентрации. Прежде всего концентрацию следует рассматривать на уровне отдельных предприятий в виде все большего сосредоточения производства, мощностей, рабочей силы и т.д. Поотраслевые различия в размерах концентрации на уровне предприятий весьма значительны, что обусловлено технико-экономическими характеристиками отраслевого производства, капиталоемкостью и т.д. Но тенденция к росту среднего размера предприятия наблюдается во всех отраслях.

Концентрация на уровне одного предприятия не безгранична. Она находит свой предел в оптимальном размере предприятия, выше которого падают экономические показатели эффективности и размер прибыли. Поэтому после достижения определенного объема дальнейший рост предприятия становится невыгодным (что не исключает на практике дальнейшего роста по другим соображениям). Это и дало почву для утверждений о деконцентрации.

Второй уровень концентрации производства - в рамках отдельных фирм. При стабильности показателей концентрации на уровне предприятия, показатели на уровне фирмы могут расти. Так, в 1963 г. общая сумма продаж трех крупнейших промышленных корпораций США составила 36 млрд.долл. Это больше (в сопоставимых ценах), чем общая сумма продаж всех 204 750 предприятий в обрабатывающей промышленности США в 1899 г. (8, с.20). К 1975 г. сумма продаж трех крупнейших корпораций составила уже более 105 млрд.долл., увеличившись почти в 3 раза (I0, с.318).

В 1975 г. в промышленности США насчитывалось примерно 200 корпораций, активы которых превышали 1 млрд.долл. На долю пятисот крупнейших промышленных корпораций США в 1975 г. приходилось 3/4 всех активов, продаж и прибылей американской промышленности.

Значительная концентрация производства в руках немногих характерна и для других развитых капиталистических стран. Доля 100 крупнейших фирм обрабатывающей промышленности Англии в общем обороте отрасли составила 50% в 1970 г. против 38% в 1963 г. Доля 100 первых корпораций в ФРГ в промышленном обороте также составила 50% против 34% в 1954 г. (3).

В целом ряде отраслей производство почти полностью находится под контролем небольшой группы монополистических фирм. Так, от 70 до 98% производства в автомобильной промышленности, производства шин и покрышек, телефонного оборудования, искусственного волокна, производства сигарет и ряде других отраслей сосредоточено на предприятиях четырех крупнейших компаний отрасли (9). Меньше монополизированы отрасли легкой промышленности, сельское хозяйство. Они же отличаются и более низкими показателями концентрации на уровне отдельных предприятий. Рост масштабов монополий и их доли в экономическом потенциале отрасли сопровождается изменениями и в их отраслевой ориентации. Для современной монополии характерна многоотраслевая структура и операции в масштабе национального или интернационального рынка. Узкоспециализированные, ориентированные на локальный монопродуктовый рынок фирмы не являются более типичными представителями крупного бизнеса. По данным английских экономистов С.Аароновича и М.Сойера детальный разрез отраслевой структуры для круга 200 промышленных корпораций США дает следующую картину.

Среднее количество продуктовых категорий, производимых каждой из 200 крупнейших корпораций в обрабатывающей промышленности США.

Таблица

Степень агрегирования отраслей*)	Годы		
	1960	1965	1969
Двузначное деление	4	5	6
Трехзначное деление	9	11	14
Четырехзначное деление	13	16	20
Пятизначное деление	21	27	33

Источник: (5, с.229).

*) В американской цензовой статистике, на базе которой С.Ааронович и М.Сойер рассчитали данную таблицу, существует несколько классов отраслей в зависимости от степени дробности подразделения промышленности. Так, при двузначном делении вся обрабатывающая промышленность разбивается на 20 агрегированных отраслевых групп. При трехзначном делении в каждой из них выделяются отраслевые подгруппы. При четырехзначном делении подгруппы разбиваются на отрасли (451 отрасль в цензе 1972 г.), а отрасли в свою очередь подразделяются на подотрасли (пятизначное деление).

Приведенная выше таблица отражает увеличение показателя диверсификации с увеличением дробности отраслевого деления. Но даже при высокоагрегированном отраслевом делении (при двузначной классификации) корпорации этой группы имеют многоотраслевую структуру. Данные таблицы свидетельствуют также о постоянно нарастающей степени отраслевого разнообразия продукции крупнейших корпораций. Ааронович и Сойер устанавливают количественную зависимость между размером фирм и числом представленных в их составе отраслей. Регрессионный анализ показал, что степень диверсификации (выраженная авторами в виде индекса) представляет собой возрастающую функцию как от размера завода, так и от размера фирмы (5, с.229).

Исследование отраслевой принадлежности промышленных корпораций по более широкому кругу дает аналогичные результаты.

Американский экономист Р.Румелт приводит данные, охватывающие 500 промышленных корпораций США. По его оценке (для 1969 г.) лишь 7,6% корпораций были одноотраслевыми; 31% составили многоотраслевые корпорации с преобладанием одного вида продукта; 45,2% - диверсифицированные корпорации с производством родственной продукции и 16,2% корпораций производили продукцию различных, не связанных между собой отраслей. Они были отнесены автором к конгломератам (16).

Еще одна особенность современной монополии, характеризующая также и уровень концентрации производства, - глобализация монополистического бизнеса. Практически все крупнейшие современные монополии функционируют на базе экономики не одной, а нескольких стран. До сравнительно недавнего времени (до 1930-1940-х гг.) монополистические корпорации осуществляли свой интернациональный бизнес главным образом путем продажи за границу готовых товаров, производство которых находилось в рамках "страны происхождения" монополии. Экспансия монополий в другие страны была по преимуществу торговой и финансовой. Своеобразие современных монополий состоит в том, что их бизнес имеет форму мирового производства. Более 5/6 всех товаров, продаваемых американскими корпорациями за границей, производится за пределами США (8, с.32). Результатом этой производственной экспансии явилось то, что главные отрасли мировой экономики - сталелитейная, нефтеперерабатывающая, автомобильная, алюминиевая, химическая - стали преимущественными объектами монополистической концентрации, а сама концентрационная структура экономики капиталистических стран становится однотипной со структурой американской экономики.

Таким образом, общая картина промышленной концентрации представляется как преобладающее господство нескольких десятков крупнейших фирм, сосредоточивших у себя огромную долю активов, продаж, количество занятых, прибылей, и сотни тысяч средних и мелких капиталистических фирм, на долю которых приходится менее половины всего экономического потенциала. Эту структуру, характерную для промышленности развитых капиталистических стран, можно проиллюстрировать на примере обрабатывающей промышленности США.

Доля различных классов корпораций обрабатывающей промышленности в общих активах и прибылях (1974 г.).

Таблица

Классы корпораций (по размерам активов)	Численность корпораций	Доля в активах всех корпораций (%)	Доля в чистой прибыли всех корпораций (%)
До 10 млн.долл.	Нет свед.	12,7	13,2
10–25 млн.долл.	1699	3,8	3,2
25–50 млн.долл.	708	3,2	2,4
50–100млн.долл.	434	4,0	3,6
100–250млн.долл.	385	7,9	6,3
250 млн.– 1 млрд.долл.	285	18,5	16,4
Свыше 1 млрд. долл.	137	50,0	54,8

Источник: (18, с.503).

Как видно из таблицы, половина всех активов и 54,8% всех прибылей в обрабатывающей промышленности США сосредоточены в руках всего лишь 137 крупнейших фирм. Следует обратить внимание также и на то, что доля этих групп корпораций в прибылях выше, чем в активах, что говорит о более высокой в среднем прибыльности крупнейших фирм.

Одним из факторов увеличения размеров монополии явилась мощная волна слияний, нараставшая в послевоенные годы и достигшая особой высоты к концу 1960-х годов. Этот процесс охватил не только нижний и средний ярус бизнеса, но и его верхние "этажи". Так, в течение 12 лет между 1950 и 1962 гг. общие активы предприятий обрабатывающей промышленности увеличились на 106%. Аналогичный показатель для 200 крупнейших корпораций увеличился до 141,3%. Часть этого роста - экспансия на традиционном для каждой корпорации рынке, но основная доля прироста получена за счет поглощений других компаний. В среднем на каждую из 200 корпораций приходится около 10 поглощенных фирм (6, с.19).

Пик поглощений приходится на 1968-1969 гг. Общая сумма активов, приобретенных через слияния и поглощения, составила 207 млрд.долл. Из них 45,4% приходилось на долю 200 ведущих промышленных корпораций. Из списка 500 крупнейших корпораций, зарегистрированных журналом "Форчун" в 1962 г., 80 корпораций исчезли к 1969 г. из этого списка в результате поглощения. Из них 30 корпораций были поглощены только в 1968 г. (8, с.26,27). Р.Барбер отмечает, что процесс поглощения захватил и такие традиционно конкурентные отрасли, как текстильная промышленность. В результате и эти отрасли приобретают характерную для высококонцентрированных отраслей структуру: 3 - 4 крупных лидера с объемом продаж от 1 млрд.долл. и выше (8, с.29).

Приведенные выше данные свидетельствуют о высокой растущей концентрации производства. Однако они все же не отражают всей картины. Значительная часть экономических отношений, также свидетельствующих о концентрационном процессе, представлена скрытыми формами и не улавливается статистически. Имеется в виду широко распространенная система связи крупных монополистических корпораций и мелких и средних фирм, специализирующихся на поставках крупным

заказчикам. Самостоятельность многих из них имеет формально-юридический характер, экономически же они подчинены своему мощному "партнеру". Они не имеют самостоятельного выхода на рынок, их функционирование полностью зависит от политики крупной фирмы. Американский экономист Р.Эйверит описывая подобную систему экономических связей, называет такие фирмы сателлитами (6, с.63). Они функционируют или как поставщики материалов или как диллеры, реализующие продукцию крупной фирмы. Примером первых могут быть мелкие фирмы в автомобильной промышленности, поставляющие обивочные материалы для крупных фирм; примером вторых - автодиллеры. Мелкие фирмы могут выступать как субконтракторы крупных корпораций. Последние получают первичный контракт, который затем распределяют между своими мелкими поставщиками. Специализация фирм-сателлитов, их ориентация на потребности головной фирмы так тесно связывает их жизнедеятельность с функционированием монополии, что позволяет рассматривать эту форму отношений как фактическую концентрацию производства не оформленную юридически. "Ценой" такой концентрации для мелких фирм является передача им малоэффективных затрат и части делового риска. Эти фирмы в первую очередь приносятся в жертву в период падающей конъюнктуры. За их счет крупная фирма экономит на издержках производства, сокращает избыточные производственные мощности во время спадов деловой активности и в результате повышает свою доходность (6, с.63).

Одно из главных преимуществ скрытой концентрации для монополий помимо чисто экономических выгод состоит в том, что она выводит процесс нарастания экономической мощи монополий из-под контроля антитрестовского законодательства. Все это объясняет широкое распространение данной системы. Так, например, автомобильная корпорация "Дженерал моторс" имеет 39,9 тыс.поставщиков, из них 82% составляют

фирмы с числом занятых 100 и меньше человек (4, с.113, 117), многие из которых не являются самостоятельными хозяйственными единицами. Таким образом, экономическая мощь крупнейших монополистических фирм на деле значительно превышает масштабы, отраженные в статистических показателях.

Экономическое преобладание крупнейших фирм, их стремительная экспансия породила помимо потока апологетических в отношении крупного бизнеса концепций идею о незначительности мелкого и среднего бизнеса в экономике с господством крупных корпораций и, следовательно, о правомерности исключения их из модели такой экономики.

В буржуазной литературе тезис о неизбежной ликвидации мелкого и среднего капиталистического производства был доведен до логического конца и использован в качестве одного из главных аргументов общей концепции "трансформации" капитализма И.Шумпетером. Гигантская индустриальная единица, по утверждению Шумпетера, вытесняет и поглощает капиталистические фирмы более мелкого масштаба, устраняет тем самым собственника-предпринимателя, который лишается как своего дохода, так и своей функции, что гораздо важнее. А поскольку крупные фирмы управляются не-собственниками, постольку вытеснение мелкого и среднего бизнеса означает ликвидацию класса буржуазии. Таким путем буржуазный теоретик достигает двух целей: 1) "изгоняя" мелкий бизнес, он очищает теоретическую конструкцию от противоречия между монополиями и немонополистическими формами производства, являющегося, вопреки Шумпетеру, неотъемлемой чертой экономики монополистического капитализма; 2) рассуждением о разрушении традиционных форм капиталистического производства Шумпетер пытается доказать перерастание буржуазного общества в "не-капитализм" (17, с.132-133).

Более распространен все же взгляд на развитую капиталистическую экономику как на "двойственную", состоящую из двух экономик - мира крупных и мира мелких фирм - с различной экономической организацией составляющих их фирм, с различием самих мотивов их деятельности, с различными законами жизнедеятельности.

В сохраняющемся мире средних и мелких фирм - говорил Дж.Гэлбрейт на собрании Американской экономической ассоциации в 1972 г. - рынок еще остается верховной силой, издержки заданы и выживание обеспечивает максимизация прибыли. В другой (индустриальной) системе возможность управлять распределением ресурсов перешла от рынка к людям, возглавляющим ее (11, с.6).

Таким образом, несмотря на признание факта существования мелкого бизнеса, противоречие, возникающее из взаимопереплетенности монополии и конкуренции, все же отрицается. Противоречивое единство превращено буржуазным мышлением в параллельное существование.

В действительности преобладание крупных фирм и разрыв в экономическом потенциале крупного и мелкого бизнеса ставит вопрос не о ликвидации, а о причинах выживания мелкого капиталистического предпринимательства. Почему не исчезают мелкие и средние предприятия в условиях экономических "непреимуществ"? Дж.Херендин отмечает, что выживание мелкого бизнеса помимо возможности использования "зонтика" высоких цен, узкой специализации и др., объясняется также более высокой нормой оборота их капитала, превышающей норму оборота капитала крупных фирм в 2,5 раза (для периода 1958-1970 гг. в среднем). Поэтому норма прибыли мелких фирм не так низка сравнительно со средним показателем по всем корпорациям и сравнительно с крупными корпорациями, как этого можно было ожидать из сопоставления данных об экономическом потенциале (12, с.192).

В специальной работе, посвященной двадцатилетию американской администрации по мелкому бизнесу, приводились следующие данные, характеризующие это "жизненное большинство": предприятия мелкого бизнеса составляют 95% всего количества частных фирм США и производят более 43% валового национального продукта частного сектора (I9, с.XУI). При всей слабости индивидуальных немонополистических фирм даже самые крупные монополии вынуждены в своей экономической политике учитывать факт существования агрегированной массы немонополистического бизнеса, его реакции на изменение конъюнктуры.

Сосредоточение огромной экономической мощи у монополий, их многоотраслевая структура, широкая экспансия в национальной экономике и в мировом хозяйстве не могли не изменить методов обеспечения господствующего положения, способов конкурентного поведения и получения прибылей. Для зрелой монополистической корпорации, функционирующей в условиях групповой монополии и испытывающей давление со стороны других монополистических фирм как в своей отрасли, так и в межотраслевых отношениях, в условиях государственного вмешательства в экономические процессы характерна большая гибкость в проведении политики инвестиций, цен, прибылей общей стратегии экспансии и т.д. Возможность крупных монополий благодаря огромным материальным и финансовым ресурсам в определенных пределах регулировать внешнюю среду, комбинацию факторов производства и т.п. позволяет обеспечивать более устойчивый и долговременный приток прибыли, т.е. фактически максимизировать прибыль на длительном отрезке времени. Эта цель на коротком отрезке времени реализуется не путем максимизации прибыли в каждый данный момент, а путем выбора оптимального сочетания различных целей: достижения максимума продаж, максимума темпов роста, минимума затрат каких-либо ресурсов и т.п.

Видоизменяется и характер взаимодействия крупной корпорации с другими контрагентами экономических отношений: война цен уступает место более жестким, в ряде случаев договорным ценам, рыночные отношения заменяются прямыми контрактами с поставщиками и потребителями. Буржуазный теоретик спешит выдать это изменение форм экономической политики крупной корпорации за изменение ее капиталистической "институции" и, соответственно, целей функционирования. Поток буржуазных концепций, развивающих теорию фирмы (и общества в целом) в этом направлении при всем их разнообразии в деталях образует менеджериальную струю буржуазной экономической мысли[1]. Разнообразие входящих в это направление концепций преследует, однако, общую классовую цель: представить современный механизм капиталистического хозяйства функционирующим без контроля частной собственности, а само общество - некапиталистическим.

Но изменение природы и целей современного общества произошло лишь в сфере теоретических конструкций, но не в области реальных экономических отношений капитализма. Причина превращений понятна. "Империализм не может рассчитывать на успех, открыто провозглашая свои действительные цели. Он вынужден создавать целую систему идеологических мифов, затуманивающих подлинный смысл его намерений, усыпляющих бдительность народов" (2, с.78).

И.Е.Рудакова

---

1) См. обзор Ю.Кочеврина "Теории корпоративного капитализма" в данном сборнике.

Список литературы

I. Ленин В.И. Империализм, как высшая стадия капитализма. - Полн. собр. соч. Изд. 5-е. Т. 27, с.299-426.

2. Международное совещание коммунистических и рабочих партий. Москва, 5-17 июня 1969 г. Документы и материалы. М., Политиздат, 1969, 352 с.

3. Бюллетень иностранной коммерческой информации. (Науч.-исслед. конъюнкт. ин-т). М., 1973, № 65.

4. Многолет Н.И. США: Промышленные концерны (структура и производственные связи). М., "Наука", 1976. 224 с. (АН СССР. Ин-т мировой экономики и междунар. отношений). Библиогр.: с.209-223.

5. Aaronovitch S., Sawyer M.S. Big business. Theoretical and empirical aspects of concentration and mergers in the United Kingdom. London-Basingstoke, Macmillan press, 1975. XV, 337 p. Bibliogr.: p. 315-329.

6. Averitt R.T. The dual economy. The dynamics of American industry structure. N.Y., Norton, 1968. XI, 208 p. Bibliogr.: p.202-204.

7. Bain J.S. Industrial organization. N.Y., Wiley; L., Chapman & Hall, 1959. XVIII, 643 p.

8. Barber R.J. The American corporation. Its power, its money, its politics. N.Y., Dutton, 1970. IX, 309 p.

9. Census of manufactures, 1972. MC72(1). Spec. rep. ser. (SR2). Concentration ratios in manufacturing. Wash., Gov. print. off. 1975. Tab. 5. Share of value of shipments accounted for by the 4, 8, 20 and 50 largest companies in each manufacturing industry: 1972 and earlier years. p.6-49.

10. The "Fortune" directory of the 500 largest U.S. industrial corporations. - "Fortune", Chicago, 1976, vol.93, N 5, p. 316-341.

11. Galbraith J.K. Power and the useful economist. - "Amer. econ. rev.", Menasha, 1973. vol.58, N 1, p.1-11.

12. Herendeen J.B. The economics of the corporate economy. N.Y.-L., Dunellen, 1975. XIV, 262 p.

13. Machlup F. The political economy of monopoly. Business, labor, and government policies. Baltimore, Hopkins, 1952. XVI, 544 p.

14. Mason E.S. Economic concentration and the monopoly problem. Cambridge (Mass.), Harvard univ. press, 1957. XVI, 411 p. (Harvard econ. studies. Vol. 100).

15. Maurer H. Creat enterprise. Growth and behavior of the big corporation. N.Y., Macmillan, 1955. X, 303 p.

16. Rumelt R.P. Strategy, structure, and economic performance. Boston, 1974. XIV, 235 p. (Harvard univ. Graduate school of business adm. Div. of research). Bibliogr.: p.225-227.

17. Schumpeter J.A. Capitalism, socialism and democracy. 3rd ed. N.Y., Harper, 1950. XIV, 431 p.

18. Statistical abstract of the United Stated. Prep. under the dir. of W.Lerner. 97th ann. ed. Wash., Gov. print. off. 1976. XXIV, 1025 p. (U.S. Dep. of commerce. Bureau of the census). 1976.

19. The vital majority. Small business in the american economy. Ed. by D.Carson. Essays marking the 20th anniversary of the U.S. Small bus. adm. Wash., Gov. print. off., 1973. XVIII, 494 p.

БУРЖУАЗНЫЕ ТЕОРИИ КОНЦЕНТРАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

I. Значение проблемы концентрации в свете отдельных концепций буржуазной политэкономии

Проблема концентрации производства и ее связь с монополией исследуется в буржуазной политэкономии под углом зрения двух основных концепций. Наибольшее распространение по-прежнему имеет неоклассическая теория и ее современная разновидность - теория "отраслевой организации", рассматривающие данную проблему в пределах отрасли и отраслевого рынка. Концентрация производства, согласно этой теории, определяется количеством фирм в отрасли и их распределением по размеру, а сам феномен монополии трактуется как проявление "рыночной (экономической) силы" корпорации.

"Атомистическая" структура хозяйства, т.е. устойчивые многочисленные мелкие и средние предприятия, согласно неоклассической теории,- наиболее здоровая и жизнеспособная капиталистическая структура. По словам Р.Макгакина - специалиста в области теории "отраслевой организации", "диффузия экономической силы, т.е. такое распределение контроля над средствами производства между членами общества, при котором каждый из них или группа лиц не могут оказать нажим на других лиц, является основной гарантией свободного общества" (21, с.64).

Формирование весьма живучей в американской политэкономии концепции, идеализирующей конкуренцию между многими небольшими предприятиями как главную регулирующую силу экономики, относится к периоду конца XIX - начала XX века, когда эта концепция питала широкое (в основе своей мелкобуржуазное) движение против монополий - "трестов" и была положена в основу разрабатываемого антитрестовского законодательства.

Концентрация экономической силы в руках немногих крупных корпораций, согласно неоклассической теории, наносит значительный ущерб функционированию экономики. Экономисты этой школы указывают на следующие "злоупотребления" монополий: установление более высоких, чем при свободной конкуренции, цен, а уровня прибыли - сверх нормального; перераспределение богатства в пользу производителей и в ущерб потребителям; неэффективное перераспределение ресурсов общества; недостаточно высокий уровень занятости рабочей силы. Неоклассики задаются вопросом, вызван ли высокий уровень концентрации потребностями технического прогресса, достижения эффективности производства? Известный теоретик этой школы Дж.Бейн приходит в своем исследовании этой проблемы к определенному выводу: "Отрасли, очевидно, имеют тенденцию становиться более концентрированными, чем это необходимо для повышения эффективности, и крупные фирмы имеют большие, чем это необходимо, размеры вследствие финансовых преимуществ, осуществления стратегии монополизации, продвижения товаров на рынке, а также в связи с наличием специфических барьеров для доступа на рынок, благоприятствующих немногим фирмам в определенных отраслях" (22, с.XI). Опасения экономистов вызывает также тот факт, что высокий уровень концентрации влечет за собой возможность заключения тайных сговоров и нарушения антитрестовского законодательства. Однако саму монополию

неоклассики рассматривают лишь в узких границах отраслевых рынков. Основной вопрос, исследуемый ими, следующий: каким образом сосредоточение рыночной силы в руках немногих крупных корпораций сказывается на изменении внутриотраслевой структуры (удельный вес этих корпораций в заводских продажах или активах отрасли, последствия раздела отрасли между немногими фирмами, препятствия для новой и потенциальной конкуренции)? Все, что непосредственно не связано с соотношением сил внутри отрасли, в частности, такие современные формы монополистического господства, как многоотраслевая диверсификация, многонациональные корпорации или вообще остаются вне поля исследования теоретиков "отраслевой организации" или анализируются опять-таки в плане их воздействия на структуру и функционирование отраслевых рынков.

Английские экономисты марксистской ориентации С.Ааронович и М.Сойер в своей книге "Крупный бизнес" анализируют с критических позиций неоклассический подход к проблемам монополии, конкуренции и концентрации, известный под названием "структура-поведение-результаты". Суть этого подхода состоит в том, что "структура" оказывает решающее воздействие на "результаты" (темпы роста производительности, прибыльность и другие качественные показатели деятельности отрасли). В рамках этой теоретической конструкции: а) недостаточно учитывается обратное влияние "результатов" на структуру и б) промежуточное звено анализа-"поведение", остается "черным ящиком системы". В результате такие динамические элементы "поведения", как реклама, расходы на НИОКР, диверсификация, слияния и др. не могут быть органично введены в теоретические рамки анализа (7, с.13-15). Кроме того, узкорыночный подход к проблеме концентрации не позволяет оценить значение абсолютных размеров укрупнения бизнеса. Согласно ортодоксальной точке зрения абсолютные

размеры корпораций (без учета их относительной доли на рынке) не имеют никакого отношения к монополии. Правда, в последние годы под воздействием резкого увеличения числа слияний и поглощений, создания конгломератов и быстрых темпов роста крупных корпораций многие экономисты вынуждены признать отрицательные последствия для экономики крупных размеров хозяйствующих единиц. Так, Ф.Бламберг - автор книги "Мегакорпорация в американском обществе: масштаб корпоративной власти" отмечает, что крупные размеры корпораций являются источником экономической власти, независимо от того, обладают ли корпорации рыночной властью или нет. "Определяя уровень инвестиций в экономику, политику в области зарплаты, перспективы занятости, воздействие на окружающую среду, - пишет автор, - мегакорпорации оказывают огромное воздействие на всю экономическую и социальную жизнь общества... Решения, принимаемые крупными корпорациями, объединяющими несколько заводов, имеют более глубокие последствия и затрагивают большее число занятых по сравнению с решениями фирм с одним заводом" (I2, с.39). Бламберг подчеркивает далее воздействие мегакорпораций на политическую жизнь общества, усиливаемое правительственной поддержкой. "Всю меру влияния крупных корпораций на общественную жизнь трудно оценить: ясно одно, что крупный бизнес - это единственная наиважнейшая (после правительства) детерминанта общественной политики" (I2, с.4I). Идеал Бламберга в области организации экономики, однако, вполне ортодоксален: фрагментация и дисперсия власти, сохранение небольших фирм, подотчетных местному общественному мнению.

Несмотря на недостатки неоклассической концепции "рыночной силы", следует отметить в целом важное ее место в системе экономических взглядов относительно концентрации и монополии. Широкую общественную поддержку общественности капиталистических стран обеспечивает этой концепции ее выступле-

ние против "злоупотреблений" монополий, а также обоснование антитрестовского законодательства.

Критика консервативной неоклассической теории монополии исторически развивалась по линии восхваления крупной экономической организации, т.е. современной корпорации, как носителя технического прогресса и динамического развития. Эта концепция восходит к экономистам социально-институционального направления в лице Т.Веблена и Дж.Шумпетера. Из современных экономистов наиболее ярким представителем этой школы является Дж.Гэлбрейт. Статическая модель внутриотраслевой ценовой конкуренции была отброшена; ее заменила идея Шумпетера о динамическом процессе конкуренции новых товаров, новой технологии и нового типа организации. Крупные корпорации, утверждают сторонники этой теории, стоят как бы над конкуренцией в обычном понимании этого слова.

Согласно точке зрения сторонников социально-институциональной школы, успешно функционирующая и быстро растущая фирма - это и есть эффективная фирма, и чем она крупнее, тем эффективнее. Свидетельством эффективности крупных корпораций является более высокая (чем у прочих фирм) норма прибыли - достойная плата за технический прогресс. На основании увеличения уровня концентрации делается вывод о перемещении ресурсов общества в более эффективные, технически передовые сектора экономики. Анализ и критика концепции крупной корпорации нашли достаточное отражение в работах советских экономистов. Так, в работе Ю.Кочеврина отмечается, что ленинская постановка вопроса о концентрации производства и монополии подразумевает историческое взаимодействие и в то же время качественное различие элементов свободной конкуренции, концентрации и монополии. "Между тем для большинства идеологов крупной капиталистической организации, всячески подчеркивающих ее достоинства в смысле технической прогрессивности и эффективности,

характерна слитная, тождественная трактовка элементов концентрации производства и монополии" (6, с.148). Идеологи крупной корпорации утверждают, что сосредоточение "рыночной силы" в руках крупных корпораций не имеет никакого отношения к созданию препятствий или, наоборот, стимулов к техническому прогрессу. Они, таким образом, отрицают связь между относительной концентрацией, т.е. увеличением доли крупных корпораций на отраслевом рынке и монополией (в отличие от неоклассиков, отрицающих связь монополии с абсолютными размерами корпораций). В результате монополия по существу остается вне рассмотрения в буржуазной политэкономии.

П. Измерение уровня концентрации. Критерии и показатели изменения этого уровня

Измерение уровня концентрации выдвигает много проблем. Прежде всего, как отмечает Ааронович, всякое измерение предполагает "измеряемость" объекта, между тем сама концепция концентрации, подобно концепции конкуренции и др., лишена точности. Кроме того, распределение фирм по размеру имеет много аспектов, и маловероятно, чтобы один какой-либо показатель смог отразить все стороны этого явления. Большую дискуссию в буржуазной литературе вызывает определение фирмы. Так в промышленных цензах фирмы определяются на основе правового критерия как организации, объединяемые общим владением (последнее подразумевает, что одна фирма может владеть более, чем 51% пакета акций другой). Поскольку переплетающиеся директораты и другие формы контроля при этом не учитываются, уровень концентрации в буржуазной статистике имеет тенденцию недооцениваться.

Ааронович и Сойер отмечают в своей книге, что до сих пор экономисты так и не пришли к соглашению относительно

того, какой критерий следует положить в основу определения фирмы. Так, Фридмен предложил взять за основу критерий предпринимателя (1967), в отличие от Коуза, который считал отличительной чертой фирмы ее "привязанность ценовому механизму" (1937). Столь же неясным остается до сих пор вопрос, что считать отраслью - продукцию, объединяемую на основе критерия спроса или критерия предложения? Наконец, в связи с тем, что измерение уровня концентрации включает в себя оценку размеров фирмы, встает вопрос, как ее следует проводить. Помимо такого показателя, как доля фирмы в общем объеме продукции данного рынка (отрасли), экономическая активность фирмы может быть охарактеризована показателями ее удельных весов в занятости, прибылях и величине авансированного капитала. Поскольку обычно продукция крупных фирм более капиталоемка и менее трудонасыщенна, чем продукция небольших фирм, то использование этих показателей влечет за собой соответственно переоценку или недооценку их относительных размеров (7, с.60-61).

Как указывают Аронович и Сойер, измерение уровня концентрации должно отвечать прежде всего целям получения характеристик: во-первых, типа промышленной структуры и, во-вторых, ситуации рыночной власти. Олигопольная и атомистическая конкуренция отличаются во многих отношениях. Если атомистическая обусловлена существованием многих фирм примерно одинакового размера, то отклонение от этого типа структуры в сторону олигополии идет по линии или уменьшения числа фирм, или их изменения по размерам. Использование "абсолютных" оценок в измерении уровня концентрации подчеркивает значение господства нескольких фирм, тогда как "относительные" - выявляют аспект неравенства размеров. По мнению этих авторов, несмотря на отсутствие четкой границы между "абсолютными" и "относительными" оценками, именно этот принцип разграничения может быть

положен в основу классификации используемых показателей уровня концентрации: I) показатели, которые дают абсолютное измерение и базируются на информации относительно ограниченного числа фирм (коэффициент концентрации определенного числа крупнейших фирм, показатель Феллнера); 2) показатели абсолютного измерения, охватывающие некоторую информацию относительно всех фирм отрасли (индекс Герфиндаля, коэффициент энтропии, индекс Холла-Тайдемана, общий индекс концентрации) и 3) показатели, которые имеют в основном относительный характер, поскольку они делают акцент на сравнении действительных размеров или доли на рынке каждой фирмы с соответствующими средними величинами. Это показатели степени неравенства фирм (коэффициент Джайни, логарифмический коэффициент) (7, с.73-74). Наиболее употребителен как в работах буржуазных, так и марксистских авторов - коэффициент концентрации, что объясняется несколькими причинами. Этот "абсолютный" измеритель в наибольшей степени отвечает задаче исследования самой сути концентрации, связанной с господством корпораций на рынке и в экономике. Кроме того, это наиболее "практический" показатель, доступный для использования не только экономистами, но и лицами, вырабатывающими политику. Имеет значение также легкость его исчисления.

Коэффициент концентрации используется для измерения двух уровней концентрации. Уровень агрегатной концентрации определяется как доля определенного числа крупнейших корпораций обрабатывающей промышленности в общих активах, добавленной стоимости или заводских продажах этого сектора экономики; уровень рыночной или отраслевой концентрации - как доля крупнейших корпораций в активах или продажах конкретной отрасли промышленности. Первый используется для измерения масштаба контроля над общенациональными экономическими ресурсами со стороны крупнейших хозяйственных единиц, для анализа тенденций сосредоточения

в их руках экономической и политической силы; второй - характеризует структуру определенного товарного рынка.

Буржуазной статистике свойственно преувеличенное внимание к показателю отраслевой концентрации, что идет от традиционной неоклассической трактовки самого понятия концентрации. Причем из того факта, что в США за период 1947-1966 гг. наблюдалась тенденция к замедлению темпов роста этого показателя, делается вывод об отсутствии роста уровня концентрации вообще.

Весьма характерным представляется анализ тенденций в развитии процесса концентрации, проведенный американским экономистом Макгакиным. В качестве критерия реальных возможностей злоупотребления монопольной силой он выдвигает уровень отраслевой концентрации, равный 70% (доля 4-х крупнейших фирм в отраслевом обороте). Оперируя данными американских цензов по отраслям 4-й ступени классификации, Макгакин отмечает, что в 1963 г. в большинстве (73%) всех отраслей обрабатывающей промышленности США уровень концентрации был сравнительно невысоким - менее 50%; на долю 45 отраслей (27% их общего числа) с уровнем концентрации выше 70% приходилось 15,7% всех отгрузок обрабатывающей промышленности, а если исключить автомобильную промышленность, то лишь 7% (21, с.91). Примерно половина общего числа высококонцентрированных отраслей - это отрасли, классифицируемые в 3-х отраслевых группах - химической, металлургической и электротехнической. Этот факт, по мнению автора, объясняется особенностями спроса и технологии данных отраслей, а также ограничениями (в частности, ограничениями институционального характера) для вхождения новых конкурентов на рынки. Итак, заключает Макгакин, 75% промышленного сектора США действует на основе принципов "работоспособной" конкуренции. Что же касается выработки правительственных мер по регулированию

остальной части этого сектора, по его мнению, необходимо придерживаться правила, чтобы издержки регулирования (например, "ущемление индивидуальной свободы") не превышали потери, связанные с его отсутствием.

Относительно уровня агрегатной концентрации Макгакин замечает, что он существенно возрос за период 1941-1968 гг., когда 100 крупнейших корпораций США увеличили свою долю в активах обрабатывающей промышленности с 38,4% до 49,4%, т.е. на 11%. Причем в 1968 г. 38% активов было сосредоточено в руках уже не 100, а всего лишь 53 крупнейших корпораций (21, с.70). При толковании этих данных Макгакин считает необходимым учесть следующие факторы, которые, по его мнению, действовали в направлении искусственного завышения уровня концентрации.

1. Изменения во времени идентичности крупнейших корпораций. В пределах первой тысячи корпораций величина оборота весьма существенна: 66% фирм, входивших в эту группу в 1941 г., выпали из нее к 1968 г. Основные причины этого явления - слияния и поглощения.

2. Изменение промышленной структуры экономики ("фактор распределения"). Воздействие этого фактора на уровень агрегатной концентрации автор иллюстрирует следующими цифрами. В 1968 г. 42 фирмы из числа первой сотни с активами, составляющими 29% от общей суммы активов обрабатывающей промышленности, были заняты в пяти отраслях - нефтяная, металлургическая, автомобильная, авиационная и химическая, на долю которых приходилось 37,9% общей суммы активов (21, с.79). Последний факт он объясняет тем, что в течение послевоенного периода спрос на товары крупных фирм отдельных немногих отраслей, особенно автомобильной и самолетостроительной, рос более быстрыми темпами, чем спрос на продукцию небольших фирм прочих отраслей.

Здесь мы встречаемся с типичным для неоклассиков толкованием спроса, как чисто внешнего для фирм фактора.

Макгакин не замечает того, что более быстрые темпы роста указанных им отраслей – это не случайное явление, а в значительной мере целенаправленная стратегия крупных корпораций, захватывающих лидирующие позиции в наиболее динамичных, перспективных отраслях, развитие которых определяет направление и темпы технического прогресса. Игнорирование буржуазными экономистами значения показателя агрегатной (общеэкономической) концентрации объясняется приверженностью к неоклассическому постулату, согласно которому абсолютные размеры крупных корпораций и увеличение их удельного веса в национальной экономике не имеют отношения к монополии. По словам Макгакина, "до тех пор, пока крупные корпорации не обладают монополией на отдельных рынках, они не представляют особой угрозы для индивидуальной свободы" (21, с.79).

Отсюда понятно, почему экономисты-сторонники неоклассического направления не могут оценить и новой формы концентрации производства и капитала – диверсификацию. На современном этапе накопления капитала корпорации прибегают к стратегии диверсификации как основному способу преодоления узких границ отраслевых рынков. Устремляясь на рынки новых отраслей, они ставят цель обеспечить себе стабильно высокие прибыли, не зависящие от колебаний отраслевого спроса. Более быстрые темпы роста общеэкономической концентрации по сравнению с отраслевой и рыночной объясняются именно развитием процесса диверсификации. В настоящее время корпорации растут в основном за счет увеличения числа своих предприятий (как правило, различных отраслей). Даже те из буржуазных экономистов, которые признают важное значение межотраслевых аспектов корпоративной концентрации, исследуют процесс диверсификации лишь с точки зрения его воздействия на изменение внутриотраслевой структуры. Так, американский экономист Ч.Бер-

ри - специалист в области "экономикс" отмечает, что за послевоенный период относительно более быстрый рост крупных корпораций почти целиком был связан с увеличением числа отраслей, в которых занята каждая из них. Согласно данным Федеральной торговой комиссии, каждая из 200 крупнейших корпораций в 1960 г. выпускала продукцию в среднем 13 отраслей, классифицируемых в цензе обрабатывающей промышленности на уровне четырехзначной ступени, в 1965 г. - 16 и в 1968 г. - 20 отраслей (11, с.35). Автор при этом подчеркивает взаимообусловленность крупных масштабов производства и процесса диверсификации. В современных условиях наиболее важным препятствием для новой конкуренции, помимо патентов, лицензий и т.п. являются некоторые формы экономии на масштабах производства, в частности экономия на средствах массовой коммуникации и рекламе.Вступить на концентрированный национальный рынок теперь может только крупная корпорация, деятельность которой измеряется народнохозяйственными критериями. Таким образом, продолжает Берри, рост корпораций посредством диверсификации сопровождается развитием двух казалось бы противоположных тенденций: укреплением позиций отдельных фирм на рынках конкурирующих отраслей и ослаблением рыночной силы, регулирующей потенциальное вхождение на рынок. Отсюда следует, что "сам термин "диверсификация" без анализа последствий этого процесса для рыночной структуры экономики еще ничего не означает. Из того факта, что крупные корпорации стали более крупными и более диверсифицированными, чем 20 лет назад, еще нельзя сделать вывод относительно увеличения степени межотраслевой конкуренции между ними и прочими фирмами или консолидации рыночной силы в руках небольшого числа фирм" (11, с.37). Берри допускает, что процесс диверсификации может в равной мере содействовать созданию более совершенной рыночной структуры и увеличить препятствия для новой конкуренции (т.е. увеличить вероятность

устранения важнейшей регулирующей рыночной силы); опасность последнего особенно велика в случае, если диверсификация осуществляется посредством слияния крупных компаний.

Тот факт, что диверсификация способствует усилению экономического господства крупных корпораций, сосредоточению в их руках все большей доли общественного богатства, т.е. увеличению уровня концентрации на общеэкономическом уровне и на этой основе монополизации экономики, не признается буржуазными экономистами.

Последствия процесса диверсификации как формы концентрации капиталистического производства весьма ощутимы. Путем маневренности, помещения капитала в наиболее прибыльные и динамичные отрасли крупнейшим корпорациям удается сохранить удивительное постоянство и устойчивость своих рядов, особенно первых двухсот; изменения происходят, как правило, в списке 500 или 300 крупнейших, где готовятся кандидаты, которые в редких случаях нарушают спокойные воды первых сотен.

Диверсификация породила новые формы конкурентной борьбы. Соперничество между крупными корпорациями приобрело межотраслевой характер, что затрудняет механизм перелива капитала и приводит к усилению диспропорций в капиталовложениях в экономику. В целом рост концентрации на базе межотраслевой деятельности способствовал усилению позиций монополий в экономике.

Ш. Причины и тенденции процесса концентрации

1. Влияние фактора экономии на масштабы производства

Существует ли и какова зависимость между уровнем концентрации и экономией на масштабах производства? Является ли экономия на масштабах одним из факторов роста

степени концентрации? Несмотря на достаточно большое количество работ в экономической литературе, касающихся причин и стимулов роста концентрации, они не содержат четких и обоснованных ответов на поставленные вопросы. Наиболее общий смысл экономии на масштабах производства определяется неоклассической теорией и ее современной разновидностью - теорией промышленной организации - как сокращение в расчете на единицу продукции издержек производства и сбыта товаров по мере роста масштабов хозяйственной единицы (под которой подразумевается любая производственная общность: конвейерная линия, завод, комплекс предприятий или фирма). Исходя из того, что при режиме совершенной конкуренции фирмы действуют, как правило, при минимальном уровне средних издержек, сторонники этой теории подчеркивают первостепенную роль фактора издержек производства в определении условий, воздействующих на размер фирм. Процесс концентрации объясняется следующим образом. Фирма (будь то монополия или фирма, действующая на рынке совершенной конкуренции) ограничена в своих размерах падающей кривой спроса и растущей кривой издержек. Изменения в уровне концентрации происходят в тех случаях, когда изменяется относительный баланс между экономией на масштабах производства и уровнем спроса. Например, если величина экономии на масштабах не изменяется, а спрос падает, то следует ожидать роста уровня концентрации. Если же спрос растет, то степень концентрации может возрасти лишь при условии, что технический прогресс воздействует на ускорение темпов роста оптимальных размеров предприятия по сравнению с масштабами рынка. По достижении определенного масштаба предприятия кривая издержек устанавливается на горизонтальном уровне, а затем при дальнейшем повышении производства начинает развиваться обратное явление, а именно, появляется дезэкономия. Такой точки зрения при-

держивается, например, американский экономист Ф.Шерер - крупный специалист в области теории отраслевой организации. Он определяет минимально-оптимальный масштаб производственной единицы (завода) - МОМ,(MOS - minimum optimal scale) как такой размер выпуска продукции или такую производственную мощность, при которой кривая производственных издержек (включая затраты материалов) устанавливается на горизонтальном уровне. Уточняя это определение, Шерер отмечает, что МОМ - это "мощность завода с наиболее низкими издержками единицы продукции и достаточным операционным опытом, т.е. опытом в области эксплуатации и управления" (I8, с.2I). Последняя оговорка используется автором для того, чтобы элиминировать различия между производственными единицами по таким показателям, как величина основного капитала, трудовые затраты и т.п. Он считает также, что оптимальные издержки зависят не только от размеров производства, но и от транспортных расходов и размеров рынка (т.е. интенсивности спроса на данном отраслевом рынке в данном географическом районе). "То, что оптимально на одном рынке, может быть неэкономичным на другом" (I8, с.2I). Включение в издержки транспортных расходов обеспечивает, по его мнению, сопоставимость МОМ в различных географических районах. Обычно для измерения экономии на масштабах используются следующие три метода.

I. Статистический метод заключается в сборе статистических данных по издержкам, объему выпуска и другим характеристикам, изменяющимся в зависимости от размера предприятия. Этот метод дает возможность сравнивать издержки производства небольших и крупных предприятий/фирм. Однако, как отмечает английский экономист Ааронович, данный метод не учитывает различного технического потенциала фирм и условий ценообразования, складывающихся по-разному, в зависимости от наличия или отсутствия у фирмы монопольной власти (7, с.200). Кроме того, доступ к статистическим дан-

ным по издержкам, как правило, чрезвычайно затруднен; причем, чем крупнее фирма, тем хуже ее статистическая отчетность.

2. Инженерный метод заключается в стоимостной оценке отдельных частей производственного процесса, осуществляемой, как правило, путем выборочных опросов руководителей предприятий. Так, с помощью этого метода можно определить, как издержки варьируются в зависимости от размеров производственных мощностей (при сохранении неизменными прочих переменных, влияющих на издержки). Недостаток этого метода тот, что он делает акцент на производственной экономии на заводском уровне и не учитывает многие виды экономии на уровне фирмы, например в области менеджмента и маркетинга, поскольку затраты и конечный результат этих видов деятельности не поддаются количественному измерению.

3. Метод определения степени жизнеспособности предприятий/фирм представляет собой анализ изменений во времени их распределения по размеру в пределах определенной отрасли. Если предприятия определенного размера увеличиваются по численности и удельному весу в продукции отрасли, то это служит показателем того, что данный класс предприятий хорошо приспособлен к существующей экономической среде. Падающая активность производственных единиц определенного класса свидетельствует о том, что данные размеры являются субоптимальными или, наоборот, излишне большими. Преимущество этого метода в том, что он учитывает такие функции деятельности предприятий, как менеджмент и т.п., и показывает, каким образом предприятия приспосабливаются к изменяющимся условиям функционирования. Однако он не пригоден для анализа воздействия технического прогресса, а выводы, полученные с его помощью, нельзя оценить с точки зрения их надежности. По мнению большинства экономистов, исследующих проблему экономичности масштабов, ни один из вышеописанных методов не является

достаточно полным и надежным, т.е. не отвечает потребностям измерения величины экономии.

Тот факт, что существует заводская экономия издержек на масштабах производства товаров, не вызывает у большинства буржуазных экономистов сомнения. Экономия обеспечивается благодаря развитию специализации оборудования и труда, уменьшению накладных расходов, более рациональному использованию "секретов производства", относительному уменьшению штатов вспомогательных и ремонтных рабочих. В исследованиях американских экономистов в начале 50-х годов было обнаружено, что в большинстве отраслей промышленности существенная экономия издержек достигается уже при увеличении производства на величину, равную 5% от общей мощности завода (I7, с.I4).

Один из основных вопросов, вызывающих расхождение во взглядах экономистов, следующий: в какой степени фактор эффективности масштабов производства вызывает необходимость таких крупных размеров производственных единиц, что на рынке могут сосуществовать только небольшое число продавцов? Т.е. в какой степени этот фактор неизбежно приводит к увеличению уровня концентрации? Большинство экономистов неоклассического направления утверждают вслед за Бейном, исследовавшим этот вопрос (I959), что фактор экономии на масштабах является лишь одним из нескольких, и зачастую не главным, фактором роста уровня концентрации. Правда, некоторый частичный пересмотр этой позиции, учитывающий новые явления в развитии концентрации, содержится в работе экономистов из Калифорнийского университета (г.Лос-Анджелес) Дж.Уэстона и С.Орнстейна, которые, оставаясь в целом в рамках неоклассической концепции, подчеркивают существование существенных межотраслевых различий в уровне концентрации как свидетельство того, что масштаб операций каждой фирмы и уровень концентрации в отрасли определяются в основном технологическими причинами, а

также факторами спроса на рынке. По их подсчетам, коэффициент расхождения в средних размерах предприятия в наиболее концентрированных отраслях и в целом по промышленности составляет десятикратную величину. "Основной мотив увеличения размеров предприятий и уровня концентрации в отрасли – это стремление войти в число крупных фирм отрасли и занять позиции, обеспечивающие контроль за отраслевым рынком" (I7, с.I6). Это стремление свойственно фирмам всех отраслей, однако отсутствие тенденции к ликвидации расхождений в уровне концентраций по отраслям подтверждает, по их мнению, важность технологического фактора. Особенно велико значение этого фактора в капиталоинтенсивных отраслях промышленности, где потребность в крупных капиталовложениях, как утверждают Уэстон и Орнстейн, лимитирует число рентабельно функционирующих фирм. Авторы иллюстрируют это положение на примере пятилетней программы производства самолетов. Стоимость разработки и оснащения нового самолета (из расчета пятилетнего срока жизни) – 200 млн.долл. Общие расходы на строительство и оборудование завода (из расчета десятилетнего срока жизни) – 600 млн.долл. По программе должно быть произведено 2000 самолетов по цене за единицу в среднем 3,5 млн.долл. Для того, чтобы извлечь какую-либо прибыль, необходимо продать за год более I00 самолетов. Исходя из того, что на рынке можно сбыть за год всего примерно 400 самолетов, можно заключить, что прибыльные операции обусловливают существование всего лишь 3-х фирм (I7, с.I4-I5).

Уэстон и Орнстейн отмечают, что крупные фирмы помимо экономии на масштабах производства обладают другими видами потенциальной экономии, обусловленной многозаводскими или многоотделенческими операциями. Экономия, полученная от многозаводской деятельности, проистекает из следующих преимуществ: I. Внутрифирменная координация позволяет существенно сократить издержки межзаводских операций по

сравнению с соответствующими издержками заключения сделок на рынке. 2. Сокращение расходов, связанных с передачей и распространением информации. 3. Возможность перераспределения ресурсов между заводами или отделениями. 4. Наличие особой функции контроля за степенью эффективности деятельности заводов.

Другой исследователь проблемы экономии на масштабах Ф.Шерер придерживается более ортодоксальной точки зрения по этому вопросу. Оперируя данными исследований Бейна, Праттена и др., он отмечает, что в 1967 г. только в 10 из 44 отраслей обрабатывающей промышленности США (26% всей добавленной стоимости этого сектора экономики) объем МОМ предприятия был достаточно большим, чтобы "можно было считать оправданным уровень отраслевой концентрации в 40% (удельный вес 4 крупнейших фирм в продукции отрасли, при условии, что каждая из фирм имеет одно МОМ предприятие)" (18, с.28). Отсюда автор делает следующий вывод: высокий уровень концентрации и олигополистическую структуру рынка нельзя рассматривать преимущественно как следствие экономии на масштабах производства на заводском уровне.

Обращает на себя внимание подход Шерера к проблеме экономии на масштабах сугубо с позиций теории отраслевой организации: его интересуют лишь факторы, способствующие повышению уровня концентрации на отдельных отраслевых рынках; все, что выходит за пределы этих рынков, остается вне поля его зрения. Как же объясняет Шерер уровень концентрации, обусловливающий появление олигополии? Очевидно, считает он, этот уровень обеспечивается развитием следующих факторов: региональной фрагментацией рынков, т.е. ограничением рынка каждого вида продукции границами отдельных регионов, а также попродуктной специализацией, что ведет к дроблению товарных рынков. "Тенденция к олигополии слабее, если она измеряется в категориях совокуп-

ной экономической активности, а не отдельных рынков" (I8, с.32). В основе таких рассуждений, как мы видим, лежит тезис: чем больше число конкурентов на рынке, тем меньше вероятность развития такой антиконкурентной структуры, как олигополия.

Что же касается преимуществ, связанных с многозаводскими операциями, то, по мнению Шерера, они призваны компенсировать нарушения в процессе рыночной конкуренции. "Многие и, возможно, большая часть всех преимуществ многозаводских операций реализуется тогда и в той степени, в какой конкурентные рыночные силы не действуют" (I8, с.40). Эти преимущества, к которым автор относит также такую потенциальную выгоду, как возможность для фирмы владеть относительно меньшими резервными мощностями для устранения случайных колебаний в спросе, автор считает "преимуществами второго сорта". Многозаводская экономия, по мнению Шерера, в целом имеет сравнительно скромные размеры и исчерпывается на уровне, соответствующем относительно небольшому расширению многозаводских операций.

Итак, Шерер, подобно многим другим экономистам неоклассической школы, не видит прямой зависимости между фактором экономии на масштабах производства и увеличением уровня концентрации, а экономию на многозаводских операциях считает несущественной с этой точки зрения. Заслугой этого экономиста, на наш взгляд, является то, что он выявил взаимозависимость между самим фактом укрупнения фирм и ростом уровня концентрации. "Высокий уровень концентрации облегчает крупномасштабные капиталовложения, способствуя распределению приращения объема спроса между немногими крупными фирмами... Чем выше уровень концентрации, тем сильнее тенденция к укрупнению предприятий, при прочих равных" (I8, с.38). Шерер объективно прав, когда он отмечает, что рыночный механизм в современных условиях

уже не является регулятором межфирменной конкуренции. Развитие заводской специализации и увеличение числа заводов в рамках одной фирмы призваны компенсировать "прорывы" в рыночной конкуренции. Усиление рыночной позиции крупных фирм, заключает Шерер, в конечном счете приводит к олигополистической структуре рынка.

Идеологи крупной корпорации - сторонники социально-институционального направления экономической мысли, рассматривая проблему экономии на масштабах как часть более общей проблемы эффективности производства, в отличие от неоклассиков считают, что рыночный механизм является идеальным регулятором спроса, а следовательно, и издержек производства отдельных товаров. Издержки приобретают, таким образом, характер первичного, а не вторичного по отношению к размерам завода/фирмы явления. Так, оппонент Шерера на конференции по вопросам промышленной концентрации[1] - профессор экономики университета им.Вашингтона (г.Сиэтл) Макджи, утверждает: "В реальной жизни не размеры определяют издержки, а наоборот, размеры определяются издержками производства, которые фирме удается достичь" (I8, с.I0I). По мнению этого экономиста, издержки являются недостаточно точным и полным показателем степени эффективности; спрос на рынке, выражающийся во вкусах и предпочтениях потребителей - вот основной критерий, определяющий эту степень. Нет смысла минимизировать издержки производства тех товаров, которые вообще не нужны потребителю, - замечает Макджи. "За исключением тех отраслей, где преобладает государственный контроль, мы везде сталкиваемся с убедительнейшей презумпцией: существующая структура есть наиболее эффективная структура" (I8, с.I04).

---

1) Конференция, организованная Школой права при Колумбийском университете, состоялась в марте 1974 г.

За этими положениями скрывается апология крупного бизнеса, оказывающего решающее воздействие как на формирование потребительского спроса, так и промышленной структуры экономики.

Марксистская критика буржуазных концепций, касающихся взаимодействия фактора экономичности масштабов производства и уровня концентрации содержится в книге английских экономистов Ааронович и Сойера "Крупный бизнес". Используя предложенные сторонниками неоклассической школы методы измерения экономии или дезэкономии на масштабах в отдельных отраслях промышленности, действительно нельзя сделать вывод о существовании тесной связи между этим фактором и уровнем концентрации, отмечают эти авторы. К настоящему времени не выработано других, более совершенных методов. Однако это не значит, что такая связь отсутствует, а главное - акцент в исследовании должен быть совершенно иным.

В этом вопросе следует исходить из положения об активном воздействии фирм на уровень производства и технологии и в конечном счете на уровень спроса, что как раз игнорируется неоклассиками. Такой подход подразумевает чрезвычайно важную роль технического прогресса. Согласно неоклассической теории, фактор технических нововведений - это экзогенная переменная, нечто вроде "манны небесной", тогда как на самом деле, отмечают Ааронович и Сойер, это эндогенная величина, складывающаяся в результате взаимодействия между фирмой и потребителями в процессе реализации фирмой определенной стратегии (7, с.209). Так, технические нововведения могут быть частью общей инвестиционной политики фирмы, направленной на обновление оборудования, или политики в области научных исследований и разработок, преследующей цель создания новых видов продукции и технологических процессов. Стремление к изменению номен-

клатуры и созданию новых типов продуктов может быть в свою очередь обусловлено угрозой конкуренции со стороны близких субститутов. Технический прогресс, способствуя снижению издержек производства и обновлению ассортимента, является инструментом соперничества между фирмами, орудием в конкурентной борьбе. Таким образом, технические нововведения являются составной частью политики роста, осуществляемой крупными фирмами. Отсюда становится очевидным, что через действия самих фирм технический прогресс способствует увеличению размеров предприятий, усилению позиций крупных фирм и повышению уровня концентрации. Однако фирмы прибегают к изобретениям и нововведениям не только и не столько для того, чтобы увеличить масштабы производства и снизить издержки (хотя это также имеет место), но главным образом как к наиболее действенному средству решения многих проблем и в первую очередь с целью активного воздействия на рыночный спрос.

В стремлении к прибыли компании ищут возможности снизить издержки производства путем нахождения оптимальных размеров заводов и наиболее выгодного количества заводов в рамках фирмы. Однако не следует забывать, что речь идет о частных издержках, отличающихся от общественных помимо всего прочего тем, что они включают в себя издержки конкурентной борьбы, которые тяжелым бременем ложатся на все общество. К последним относятся: избыточные мощности, дублирование исследований и разработок, издержки продвижения продукта на рынке и маркетинга (включая рекламу), финансовые издержки, связанные, в частности, с проведением слияний и т.д. Отсюда следует вывод, что если уровень концентрации мог бы быть целиком объяснен преобладающими на рынке условиями издержек, то следовало бы прежде всего выяснить природу этих издержек. Второй вывод, который делают Аронович и Сойер из исследования роли фактора

экономии на масштабах, следующий. Хотя этот фактор содействует укрупнению фирм (в определенных отраслях), маловероятно, чтобы появление дезэкономии действовало бы как стимул к разукрупнению, т.е. как фактор деконцентрации. Крупная фирма может приспособиться к функционированию в условиях небольших предприятий без сокращения своих размеров. Таким образом, процесс концентрации развивается лишь в одном направлении (7, с.214).

2. Концепция кумулятивного эффекта дисперсии размеров фирм вокруг средней величины

Помимо теории, объясняющей рост уровня концентрации существованием экономии на масштабах производства, значительное распространение в буржуазной экономической литературе получила концепция кумулятивного эффекта дисперсии размеров фирм вокруг средней величины. Суть этой концепции в схематичном изложении выглядит следующим образом. Распределению фирм по размерам в процессе их роста (независимо от факторов, обусловливающих этот рост) присуща логарифмически нормальная закономерность: в каждый данный момент существует множество мелких и средних фирм и лишь сравнительно немного крупных, и эти крупные настолько велики, что на их долю приходится значительно большая часть всех экономических ресурсов общества. Эта концепция восходит к работам А.Маршалла и Р.Жибра. Из последних работ следует отметить статью английского экономиста С.Прейса, весьма претенциозно названную им "Новый взгляд на проблему роста уровня промышленной концентрации" (25). Прейс анализирует эволюцию экономических взглядов относительно процесса концентрации, т.е. "безграничного роста крупного бизнеса и постепенного уменьшения роли мелкого предпринимателя". Если в начале 1900-х годов А.Маршалл выдвигал

тезис, что действие целого ряда факторов обеспечивает определенную стабильность общего количества функционирующих в экономике фирм и сравнительно небольшие изменения в дисперсии их размеров относительно средней величины, то уже в 1919 г., принимая во внимание развитие акционерных обществ, он утверждал, что "почти ничто не может помешать безграничной концентрации в руках одной единственной фирмы всего мирового производства" (25, с.275). В дальнейшем существенный вклад в развитие теории концентрации производства, как считает Прейс, внес французский экономист Жибра (1931 г.),который открыл действие закона пропорционального эффекта применительно к явлению роста фирм. Согласно этому закону, на изменении размеров фирм сказываются случайные и множительные по своему эффекту силы. Эмпирические исследования, проведенные Прейсом, подтверждают развитие процесса типа Жибра, т.е. процесса, обусловленного следующими двумя моментами: 1) случайные нарушения воздействуют на размер фирм множительным образом и 2) средний пропорциональный рост группы фирм, первоначально имеющих примерно одинаковый размер, не зависит от этого размера.Причем с течением времени усиливается кумулятивный эффект факторов,воздействующий на дисперсию размеров фирм.

Последняя величина может быть измерена как в категориях статистического анализа (переход фирмы из одного класса в другой или степень стандартного отклонения размера фирмы от средней величины), так и путем определения доли определенного числа данного класса фирм в общей сумме активов или продаж. Прейс допускает теоретическую возможность сохранения степени концентрации на стабильном уровне в течение какого-то времени. Этому может способствовать, например, возникновение и быстрое развитие многих новых фирм в перспективных отраслях промышленности.

Кроме того, постоянно действующие в экономике регрессивные факторы (например, требование, предъявляемое рынком к оптимальным или "нормальным" размерам фирмы) в течение определенного отрезка времени могут принять характер превалирующей тенденции, сказывающейся на уменьшении степени концентрации.

Ссылаясь на результаты своего исследования, автор отмечает только один период в экономической истории Англии, в течение которого влияние этой тенденции было достаточно мощным. Это 1939-1950 гг., когда мелкие компании росли более быстрыми темпами, чем крупные. Причину данного явления, по мнению Прейса, следует искать в характерной для военного времени системе квот и правительственного контроля за распределением, которая поощряла предпринимательскую активность мелких и оказывала дестимулирующий эффект на крупные фирмы. Однако для XX в. этот период был скорее исключением, поскольку рост акционерных компаний нарушил характерное для прошлого динамическое равновесие в распределении фирм по размерам и ликвидировал воздействие на уровень концентрации таких регрессивных факторов, как продолжительность жизни владельца предприятия, ограничительные моменты в праве наследования собственности, социальные границы размеров личного владения и др. "При отсутствии в настоящее время факторов, ограничивающих размеры фирм (но не предприятий), - замечает автор, - не прослеживается и тенденция к регрессии уровня концентрации; следовательно, нужно ожидать, что концентрация размеров фирм будет расти беспредельно" (25, с.283). При теперешнем темпе роста уровня концентрации, продолжает Прейс, можно ожидать, что к 1985 г. на долю 100 крупнейших фирм обрабатывающей промышленности Англии будет приходиться около 2/3 чистой продукции этого сектора. "Мы являемся свидетелями великой революции в финансовой ор-

ганизации промышленности, вследствие которой целые сектора экономики оказались под контролем ограниченного числа компаний, каждая из которых обладает огромной властью" (25, с.287).

Основной вывод, к которому приходит Прейс, следующий. Развитие долгосрочной тенденции к увеличению уровня промышленной концентрации не зависит от явления роста прибыли вследствие увеличения масштабов производства, равно как и от специфических факторов послевоенного периода. Фирмы всех классов (по размерам) могут расти одинаковыми темпами, однако при этом на степень концентрации будет воздействовать кумулятивный эффект дисперсии их размеров вокруг средней величины. Явление растущего уровня концентрации, если его рассматривать в более широком плане, считает Прейс, - результат отсутствия конечных ограничений росту фирм.

В своих практических рекомендациях относительно экономической политики Прейс призывает правительственные органы найти ограничители, в частности, создать заслон на пути различных реконструкций и перегруппировок компаний (т.е. слияний и поглощений). "В XIX веке потребность промышленности в больших размерах капитала была удовлетворена в результате такого социально-экономического изобретения, как общество с ограниченной ответственностью; задача XX века - найти решение (столь же результативное) проблемы приостановки роста компаний с тем, чтобы создать условия для выживания дееспособной и эффективной экономической среды" (25, с.288).

Итак, как мы видим, сторонники концепции множительного эффекта в развитии дисперсии размеров фирм вокруг средней величины, используя формально-статистические методы анализа, пытаются найти объяснение процессу изменения уровня концентрации во времени. В этом отношении данная

концепция представляет интерес, несмотря на всю свою противоречивость, обусловленную тем, что ее авторы придерживаются неоклассических постулатов совершенной конкуренции и атомистической структуры рынка.

IУ. Другие причины роста уровня концентрации. Критика буржуазных концепций процесса концентрации

Из других причин и факторов концентрации, отмечаемых буржуазными экономистами, следует особо остановиться на факторе монополизации, наиболее полно освещенном в книге Дж.Бейна "Промышленная организация" (IO). Положения Бейна, нашедшие широкий отклик в западной экономической литературе ("Доктрина рыночной концентрации"), заслуживают внимания как основополагающие в неоклассическом подходе к объяснению сути процесса концентрации.

На уровень отраслевой и агрегатной концентрации, как отмечает Бейн, воздействует целый ряд факторов, причем ни один из них не является определяющим. Помимо фактора экономии на масштабах производства, в основе которой лежат изменения технологического уровня производства, действует ряд других, не менее важных, в частности фактор, обусловленный стремлением фирм (особенно занятых в отраслях, выпускающих потребительские товары) к росту масштабов производства наиболее рентабельных с точки зрения расширения сбыта.

Следующие силы способствуют росту фирм за пределы одной отрасли, т.е. повышению уровня агрегатной концентрации:

а) мотив монополизации - стремление фирмы ограничить число своих конкурентов на рынке, реализуемое либо путем поглощения или слияния, либо с помощью непосредственного устранения конкурента;

б) специфические барьеры для новой конкуренции - стремление фирм получить особые стратегические преимущества по сравнению со своими конкурентами, как-то: контроль над патентами, "монополистическое владение" ресурсами или какими-то особыми "секретами производства".

Немаловажную роль играет и фактор "финансовых интересов аутсайдеров", преследующих цель извлечения финансовой прибыли из слияний компаний, а также приобретательская деятельность корпораций, располагающих крупными ликвидными средствами и ищущих возможности прибыльного вложения этих средств.

Бейн отмечает, что одновременно действуют и силы, задерживающие развитие концентрационного процесса. К ним он относит следующие:

I) юридические нормы страны, которые находят отражение в антитрестовском законодательстве;

2) препятствующее слияниям стремление компаний к сохранению своего суверенитета;

3) рост рыночного спроса.

Бейн считает, что нельзя заранее предсказать, какой из факторов окажет наиболее существенное развитие на концентрационный процесс. На основании одновременного учета их всех он делает следующие выводы.

I. Рост уровня концентрации нельзя считать непрекращающимся процессом. Факторы, способствующие развитию концентрации, достаточно сильны, однако не менее мощным является противоположное воздействие антиконцентрационных сил. Вполне вероятно, что в перспективе последние смогут не только уравновесить тенденцию к росту уровня концентрации, но и содействовать сокращению этого уровня.

2. Различные факторы, отражающие стремление крупных фирм к захвату монопольных позиций, воздействуют таким образом, что уровень концентрации имеет тенденцию превы-

шать тот минимум, который необходим для достижения эффективности.

Таким образом, если обобщить суть процесса концентрации в понимании Бейна, то таковой является стремление фирм к получению монополистической прибыли. Однако саму категорию прибыли и условия функционирования фирм он рассматривает с точки зрения неоклассической концепции статического рыночного равновесия.

Неоклассическая теория не в состоянии объяснить изменений уровня концентрации во времени. Согласно марксистско-ленинской политической экономии, капиталистическая прибыль – необходимое условие расширенного воспроизводства капиталистических производственных отношений. Прибыль необходима фирмам, как специфическим формам частного капитала, для выживания, роста и экономического усиления.

Как отмечается в книге Ааронович и Сойера, все фирмы стремятся к максимизации прибыли, хотя они могут различаться между собой по степени интенсивности этого стремления, а также по своим возможностям реализовать его (7, с.42). Поиски прибыли приводят к столкновениям фирм друг с другом. Подобная трактовка прибыли отличается от концепции прибыли в неоклассическом анализе по двум соображениям. Во-первых, она не включает в себя какого-либо условия равновесия, а, напротив, исходит из ситуации постоянных изменений, присущих как каждой отдельной фирме, так и экономической среде в целом. Фирмы стремятся к достижению наивысшего (для сегодняшнего дня, с ориентацией на завтрашний) уровня прибыли; при этом позиция каждой фирмы изменяется вследствие действий других фирм. Во-вторых, лишь немногие из фирм удачливы в своей деятельности по достижению наивысшей прибыли. Однако данное преимущество в условиях их мощи и экономического роста оказывает

существенное воздействие на другие фирмы и развитие экономики в целом. С позиций концепции статического равновесия нельзя объяснить, почему фирмы предпринимают дорогостоящие усилия, направленные на получение краткосрочной прибыли, если в долгосрочном аспекте этой прибыли не существует. Если же, напротив, рассматривать конкуренцию как непрекращающийся процесс соперничества между фирмами за завоевание экономического господства, то прибыль становится неотъемлемым элементом этого процесса.

Фирмы, которые ставят перед собой цель достичь определенных темпов роста, должны получать прибыли, достаточные для финансирования своей экспансии. Выживание возможно и при низких прибылях, однако экспансия выдвигает требования в отношении значительных их размеров. Высокие прибыли, полученные в результате реализации монопольной позиции, эффективности или какого-либо другого преимущества, обычно используются для дальнейших капиталовложений и финансирования экспансии. Ускоренные темпы накопления являются нормальными для прибыльных фирм. Причем, если новые капиталовложения в первоначальные виды деятельности не сулят высоких прибылей, фирмы осуществляют диверсификацию. В этом заключается процесс концентрации и централизации капитала, независимо от того, в какой форме он осуществляется - в форме ли концентрации производства основного продукта фирмы или в форме диве́рсификации.

Поскольку рыночная и потенциальная прибыли ограничены в размерах, стремление к прибыли и росту неизбежно ведут к соперничеству и конфликтам между фирмами, что в свою очередь порождает слияния и соглашения. В результате общий уровень концентрации возрастает (7, с.53-54). Итак, аргументы относительно соперничества между фирмами, темпов роста и прибыльности позволяют выдвинуть тезис о развитии тенденции и неуклонному увеличению уровня концентрации.

У. Какой должна быть политика, регулирующая процесс концентрации?

Этот вопрос вызывает широкую дискуссию среди западных экономистов. В последние годы активным нападкам подверглась "доктрина рыночной концентрации", которая была положена в основу законопроекта Харта относительно деконцентрации в промышленности. Эта доктрина утверждает существование зависимости между высоким уровнем концентрации в отрасли и монопольной властью. Основной ее постулат следующий: немногочисленность фирм в отрасли облегчает заключение тайных или явных сговоров, имеющих целью получение высокой нормы прибыли путем ограничения выпуска продукции и повышения цен.

Против доктрины выступили ряд экономистов, в частности Демсец, Брозен, Эдвардс и др., подвергшие критике некоторые положения неоклассической теории с позиций защиты "эффективной" корпорации. Так, Демсец выдвигает следующие возражения.

Корреляция между нормой прибыли и уровнем концентрации может объясняться другими причинами, нежели установление "нежелательной" рыночной власти. Это может быть, например, "действенная система поощрений, вознаграждающая высшие результаты": патенты, лицензии и т.п. Эти источники прибыли свойственны лишь фирмам, функционирующим с высокой эффективностью. Гипотеза концентрация/тайный сговор заслуживала бы большего доверия, если бы была обнаружена положительная корреляция между нормой прибыли небольших фирм и уровнем концентрации. Отсутствие такой корреляции (что подтверждается эмпирическими исследованиями) дает основание заключить, что именно высокая эффективность крупных фирм является основной причиной роста уровня концентрации (I4, с.22-25). Причем возрастающее по мере раз-

вития концентрации расхождение в нормах прибыли крупных и небольших фирм свидетельствует, по мнению Демсеца, о росте относительного конкурентного превосходства первых. А коль скоро крупные фирмы имеют более низкие издержки производства, заключает Демсец, то политика деконцентрации, основанная лишь на измерении уровня концентрации, несет с собой риск социальных издержек, превышающих возможные выгоды от уменьшения контроля крупных фирм за ценами (I4, с.28). Доктрина рыночной концентрации, по его мнению, не может быть положена в основу антитрестовского законодательства.

Подобной позиции придерживается и американский экономист Эдвардс, который объясняет зависимость между уровнем концентрации и прибыльностью более высокой эффективностью крупных корпораций. "Это не значит, - пишет Эдвардс, - что фирмы в концентрированных отраслях не пользуются в некоторой степени монопольной властью. Вопрос лишь в том, что является источником этой власти - высокая эффективность или немногочисленность корпораций, позволяющая им заключать тайные соглашения. Если верно первое, то политика, препятствующая рыночной концентрации, будет содействовать ослаблению монопольной власти ценой уменьшения эффективности" (I8,с.429).На наш взгляд,методологически порочным является прежде всего отождествление прибыльности крупных корпораций и их общественной эффективности.Прибыль монополий антиобщественна по самой своей природе[I)].Кроме того,высокая норма прибыли монополий,даже если одним из непосредственных ее источников является экономия на масшта-

---

I) Этот тезис подробно развит в обзоре О.Лакшиной "Общественные издержки монополистического ценообразования" в данном сборнике.

бах производства, усиливает их доминирующие позиции в экономике; взаимообусловленность прибыли и монопольной власти делает неоправданной саму постановку вопроса об эффективности крупных корпораций. Дискуссия вокруг "доктрины рыночной концентрации" отражает слабость теоретической разработки буржуазной политэкономией основ антитрестовского законодательства.

Е.Е.Луцкая

Список литературы

I. Ленин В.И. Империализм, как высшая стадия капитализма. - Полн. собр.соч. Изд. 5-е. Т. 27, с.299-426.

2. Критика буржуазных концепций научно-технической революции. Отв. ред. Аболгин В.Я. Авт.: Аболгин В.Я., Милейковский А.Г., Гаузнер Н.Д. и др. М., "Мысль", I976. 27I с.

3. Рудакова И.Е. Капиталистическая монополия: ее политико-экономическая природа и формы ее экономической реализации. М., Изд-во Моск.ун-та, I976. 205 с.

4. Никитин С.М. Концентрация производства и капитала в современных условиях. - "Мировая экономика и междунар. отношения", I976, № 8, с.73-84.

5. Скрипка Н. Диверсификация как форма концентрации производства и капитала. - "Экон. науки", I975, № 9, с.64-75.

6. Некоторые теоретические и идеологические проблемы современной буржуазной политэкономии. Реф. сборник. Глав. ред. Г.Б.Косов. Отв.ред. и сост.вып. В.В.Зубенко. М., I977. 247 с. (АН СССР. ИНИОН Сер. Теория и критика гос. монополистического капитализма).

7. Aaronovitch S., Sawyer M.C. Big business. Theoretical and empirical aspects of concentration and mergers in the United Kingdom. London-Basingstoke, Macmillan press, 1975. XV, 337 p. Bibliogr.: p.315-329.

8. Aaronovitch S., Sawyer M.C. Mergers, growth, and concentration. - "Oxford econ. papers", L., 1975, vol.27, N 1, p.136-155.

9. Bannock G. The juggernauts. The age of the big corporation. Hardmondsworth, Penguin books, 1973. XIV, 306 p. Bibliogr.: p.295-299.

10. Bain J.S. Industrial organization. N.Y., Wiley; L., Chapman a. Hall, 1959. XVIII, 643 p.

11. Berry C.H. Corporate growth and diversification. Princeton (N.J.), Univ. press, 1975. XI, 184 p.

12. Blumberg. P.I. The megacorporation in American society: the scope of corporate power. Englewood Cliffs (N.J.), 1975. XIV, 188 p. (The Prentice-Hall ser. in econ. institutions a. social systems). Библиогр. в конце глав.

13. Butters G.R. A survey of advertising and market structure. - "Amer. econ. rev.", Menasha, 1976, vol. 66, N 2, p. 392-397.

14. Demsetz H. The market concentration doctrine. An examination of evidence and a discussion of policy. Wash., 1973. /3/, 30 p. (Amer. enterprise inst. for publ. policy research. AEI-Hoover policy study.).

15. The corporate society. Ed. by R.Marris. London-Basingstoke, Macmillan, 1974. XII, 403 p.

16. The economics of milti-plant operation. An international comparisons study. /By/ F.M.Scherer, A.Beckenstein, E.Kaufer e.a. Cambridge (Mass.) - London, Harvard univ. press, 1975. 448 p. (Harvard econ. studies. vol.145).

17. The impact of large firms on the U.S. economy. Ed. by J.F. Weston, S.J. Ornstein. Lexington (Mass.) e.a., Lexington books (Heath), 1973, XXI, 307 p. Bibliogr.: p.289-304.

18. Industrial concentration: The new learning. Ed. by: H.J.Goldschmid e.a. Boston-Toronto, Little, Brown a.co., 1974. VIII, 470 p. (Columbia univ. center for law a.econ. studies).

19. The large firm in modern society. - "J. of industr. economics", Oxford, 1972, vol. 20, N 2, p.105-145.

20. Markham J.W. Conglomerate enterprise and public policy. Boston, 1973. XVIII, 218 p. (Div. of research. Graduate school of business adm. Harvard univ.). Bibliogr.: p.202-209.

21. McGuckin R. Democratic ideals and economic power: investigation into the concentration of economic power in large corporations. - In: Economic analysis of pressing social problems. Chicago, 1974, p.63-95.

22. Monopoly power and economic performance. The problem of industrial concentration. Ed. with an introd. by E.Mansfield. N.Y., Norton, 1964. XVIII, 174 p. Bibliogr.: p.173-174.

23. Perham J. The corporation in crisis. - "Dun's rev.", N.Y., 1976, vol. 108, N 1, p.12-16.

24. Polanyi G. Which way monopoly policy? Some questions raised by recent reports of the monopolies commission. L., 1973. 68 p. (Inst. of econ. affairs. Research monogr. 30).

25. Prais S. A new look at the growth of industrial concentration. - "Oxford econ. papers", L., 1974, vol. 26, N 2, p.273-288.

26. Smyth D.J., Boyes W.J., Peseau D.E. Size, growth, profits and a study of the 500 largest United Kingdom and United States industrial corporations. London-Basingstoke, Macmillan press, 1975. XI, 103 p. Bibliogr.: p.93-100.

27. Utton M. Large firm diversification in British manufacturing industry. - "Econ. j.", L., 1977, vol. 87, N 345, p. 96-113.

ОБЩЕСТВЕННЫЕ ИЗДЕРЖКИ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Методология анализа буржуазными экономистами общественных издержек монополистического ценообразования

Современные монополии оказывают определяющее воздействие на функционирование капиталистической экономики. Поэтому их деятельность находится в центре внимания как большинства экономистов, так и представителей общественности капиталистических стран. Колоссальные масштабы изменений в распределении и использовании общественных ресурсов, в распределении доходов, которые вызваны сменой свободной конкуренции монополий, поставили буржуазных экономистов перед необходимостью переоценки многих явлений капиталистической экономики и, в первую очередь действенности рыночного ценового механизма регулирования экономики.

Тот факт, что при анализе деятельности монополий буржуазные экономисты обращаются прежде всего к монопольным ценам, не случаен. Во-первых, власть монополий над ценами представляет собой наиболее наглядное проявление монополизации экономики и, во-вторых, зачастую буржуазные экономисты отождествляют понятия монопольной власти и

власти над ценами. В основе этого отождествления лежит рыночная трактовка монополии, которая исчерпывает суть монополии ее рыночным поведением, манипуляциями с ценами.

По вопросу воздействия монополий на капиталистическую экономику в буржуазной экономической литературе существуют значительные расхождения, встречаются порою полярные точки зрения. Так, наряду с признанием отрицательного воздействия монополии имеются и положительные оценки[1]. Разнобой выводов, к которым приходят буржуазные экономисты при исследовании результатов функционирования монопольных цен, объясняется во многом отсутствием единой научной теории стоимости и цены. Кроме того, важную роль играет социальная острота данного вопроса и классовая задача апологии капитализма, представляющая собой объективную цель вульгарной буржуазной политической экономии. "Проблемы ценообразования с точки зрения их политико-экономического содержания, роли ценового механизма в воспроизводственном процессе (накоплении капитала, характере распределения и использования ресурсов, в распределении доходов, развитии технического прогресса и т.д.) не получили в буржуазной науке значительной разработки. И дело не только в том, что эти проблемы относятся к числу наиболее сложных в теоретическом отношении. Это вместе с тем и наиболее острые социально-политические проблемы". (5, с.183). Здесь, по выражению П.Самуальсона, "проходит граница между экономическим исследованием и политикой" (8, с.544). По характеру оценки воздействия монополий на капиталистическую экономику среди буржуазных экономистов можно четко разграничить идеологов монополий и идеологов

---

[1] Д.Уэстон считает, что в результате монополизации капиталистической экономики и установления монопольных цен общество получает ежегодный выигрыш в 3,4–7,4% совокупного общественного продукта США (расчеты произведены для 1970 г. (19, с.243).

немонополистической буржуазии, представителей "критического" направления.

Целый ряд буржуазных экономистов, критиков монополии, под давлением фактов приходят к выводу о том, что функционирование крупных монополистических фирм препятствует достижению капиталистической экономикой некоего оптимума, который, по их мнению, связан с действием свободной конкуренции. Эти экономисты признают, что действие монопольных цен ведет к нерациональному распределению и использованию ресурсов, к прямым экономическим потерям. Тем самым они невольно разоблачают антиобщественный характер монопольных цен. "Буржуазные критики думают, что выражают не классовые интересы определенных слоев буржуазии, а интересы общества в целом, "общей справедливости" (4, с.7). Однако объективно их исследования содержат элементы апологии монополий, в чем и проявляется буржуазная ограниченность их анализа. Апология монополий в этих случаях идет по таким направлениям, как количественное преуменьшение отрицательного эффекта функционирования монопольных цен, отказ от признания некоторых результатов функционирования монопольных цен (например, перераспределения доходов в пользу монополий) в качестве общественных потерь, т.е. в сужении самого круга рассматриваемых явлений.

Буржуазная ограниченность американских экономистов, представителей критического направления, предопределяет такой существенный недостаток методологии анализа, как внеисторический подход к оценке монополии и монопольной цены. "Их критика монополий была и остается в своей основе ненаучной, ибо она исходит из предположения, что монополии являются чуждыми "истинному капитализму", что порождаемые ими эксцессы и противоречия можно устранить, вернувшись к капитализму свободной конкуренции" (9, с.205). Наиболее ярко антиисторизм их позиции проявляется в фетишизации конкурентных цен периода свободной конкуренции.

Буржуазные экономисты не видят того, что как механизм свободной конкуренции, так и механизм монополистического регулирования экономики ведут к растратам общественного богатства в нормальных (вне кризисных ситуаций) условиях функционирования капиталистической экономики уже потому, что они являются имманентными капитализму механизмами регулирования экономики. В условиях капитализма свободной конкуренции растрата общественных ресурсов возникает в процессе стихийного приближения к состоянию равновесия капиталистической экономики. В условиях монополистического капитализма растрата общественных ресурсов является результатом сознательного воздействия монополии на функционирование капиталистической экономики. Во втором случае растрата экономических ресурсов общества носит более явный характер, происходит в бо́льших масштабах, но монополистический характер использования ресурсов не представляет собой антипода использованию ресурсов в условиях капитализма свободной конкуренции. Причина этого заключается в том, что сама монополия есть не что иное, как развитие основных свойств капитализма вообще, а не внешний, чуждый природе капитализма феномен, как это утверждают буржуазные экономисты.

Критики монополии, идеализируя рыночный механизм конкуренции, считают, что действие монополии вообще и монопольных цен в частности может быть ограничено с помощью усиления конкуренции. Рыночная концепция монополии подводит теоретическое обоснование под тезис о возможности такого ограничения. Согласно этой концепции монополия не связана с глубинными изменениями в сфере производства, она проявляется и возникает в сфере рыночных отношений. Поэтому и ограничение власти монополий потребует лишь регулирования (путем развития элементов конкуренции или государственного вмешательства) ее манипуляций с ценами. "По существу представления о природе монополизма как чисто рыночном

феномене являются общепризнанными для буржуазной теоретической мысли, на что имеются свои причины. Во-первых, исследование связей и зависимостей, порождаемых господством монополий, ведется в сфере очевидных явлений, лежащих на поверхности, легко доступной для обозрения. Во-вторых, такое представление о монополии весьма удобно, так как оставляет надежду на "исправление" пороков перезрелого капитализма..." (7, с.92).

Существенным недостатком методологии современных буржуазных экономистов является идеалистическая позиция в объяснении природы стоимости товара и его цены. Взгляды американских экономистов на природу монопольной цены восходят к неоклассической теории, основывающейся на законе предельной полезности. Субъективно-идеалистическая трактовка категорий, подмена категории стоимости категорией полезности приводит к выхолащиванию реального содержания проблемы, к иллюзии закономерности деятельности монополий в сфере ценообразования. Если с позиций трудовой теории стоимости установление монопольных цен выше стоимости представляет собой форму прямого ограбления потребителей монополистических товаров, то с позиций теории полезности результатом деятельности "безжалостного монополиста", устанавливающего цену выше стоимости, но в пределах полезности товара, становится лишь то, что он "заставляет нас платить за все наше потребление именно столько, сколько оно приносит общей полезности" (8, с.436).

Буржуазная ограниченность анализа деятельности монополий проявляется также в характеристике социальной сущности доходов, перераспределяемых в пользу монополий с помощью монопольных цен. Большинство американских экономистов вообще не считают, что перераспределение доходов в пользу монополий наносит ущерб капиталистическому обществу в целом. Являясь разновидностью прибыли, монопольная прибыль представляется им разумным и справедливым

вознаграждением, естественным доходом монополиста. Игнорируя классовую дифференциацию капиталистического общества, буржуазные экономисты противопоставляют монополии абстрактного "потребителя". При этом перераспределение доходов, осуществляемое с помощью монопольных цен, рассматривается ими лишь как перекладывание денежных сумм из кармана потребителя вообще в карман потребителя-монополиста, что не ведет к уменьшению общей суммы доходов, а следовательно, к потерям в масштабах общества.

Буржуазная ограниченность не позволяет теоретикам монополий подняться до объективной оценки монопольного дохода как потерь капиталистического общества, усиливающих непроизводительное потребление, паразитизм и загнивание. Они не видят антисоциального характера монопольных цен, несмотря на то, что капиталистическая действительность предоставляет многочисленные свидетельства прямых растрат общественных ресурсов вследствие функционирования монопольных цен. Ущерб, наносимый обществу в ходе перераспределения доходов в пользу монополий, принимает форму сокращения производительного потребления некапиталистических слоев, прямых переплат при приобретении потребительских товаров по монопольным ценам, оплаты фиктивных качеств товара и фиктивных услуг, а также оплаты потребителями части монопольных издержек (расходов на рекламу, налогов на прибыль).

Вот некоторые примеры перераспределения доходов в пользу монополий с помощью монопольных цен и соответствующих сумм ущерба для общества в целом:

- Аннулирование законов "справедливой торговли"[1], кото-

---

[1] Эти законы действуют в 36 американских штатах и распространяются, в частности, на ценообразование на такие высокомонополизированные товары, как запасные части к автомобилям, косметику, медикаменты, электроприборы, фототовары и конторское оборудование.

рые юридически закрепляют право производителя фиксировать цены на свою продукцию для всех звеньев сбытовой сети, принесло бы американским потребителям экономию в I,5 - 3 млрд.долл. ежегодно (I6, с.2).

- На основе материалов подкомиссии сената по антитрестовскому законодательству и монополиям Ф.Харт сделал вывод о том, что от 30 до 40% потребительских расходов приходится на недополученные изделия и услуги. "Иными словами, ежегодно потребители не могут приобрести материальных ценностей на сумму от I74 до 23I млрд.долл.". Причиной подавляющей части этих потребительских потерь являются монопольные цены (6, с.89).

- Доклад Федеральной торговой комиссии I973 г. отмечает, что уровень цен на продовольственные товары превышает гипотетический уровень, который сложился бы при условии устранения монополистической структуры рынка, на 2,6 млрд. долл. (I5, с.483).

- Согласно докладу, подготовленному Советом по вопросам экономических приоритетов (частной исследовательской организацией), американцы ежегодно переплачивают за наиболее часто употребляемые антибиотики I80 млн.долл. (2, с.6).

Только фирме ИБМ в I973 г. было перераспределено от потребителей с помощью монопольных цен I,I5 млрд.долл. (I2, с.222).

Масштабы общественных потерь от перераспределения доходов в пользу монополий, представляющих собой лишь один из элементов потерь, связанных с монополистическим ценообразованием, подчеркивают важность анализа того, чего стоит капиталистическому обществу регулирование экономики через механизм монопольных цен.

Традиционная постановка проблемы

Краеугольным камнем буржуазных теорий рынка служит следующее утверждение: при условии полной свободы конкуренции рыночный ценовой механизм представляет собой идеальный механизм регулирования, оптимизирующий функционирование экономики. Они приписывают ценам роль главного датчика информации о состоянии рынка и действенного стимула принятия экономического решения. Мгновенная реакция цен на изменение рыночной ситуации обеспечивает постоянное равновесие спроса и предложения. Согласно этой точке зрения конкурентные цены способствуют полному использованию ресурсов, сведению к минимуму издержек производства, которые устанавливаются на уровне предельных издержек производства, а также достижению максимального объема выпуска продукции. Эти свойства цен создают, якобы, возможность эффективного функционирования экономики и справедливого распределения доходов. При этом наиболее общим критерием эффективности функционирования экономики является величина прибыли. Действие конкурентных цен регулирует развитие экономики в соответствии с принципом максимизации прибыли капиталистических производителей.

Замена свободной конкуренции монополией существенно видоизменила систему цен (ее основным элементом стали монопольные цены) и механизм регулирования экономики рыночными рычагами. Наиболее общим выводом, к которому приходят многие буржуазные экономисты, представители критического направления, является вывод о снижении эффективности капиталистического производства с развитием монополий, о возникновении расхождения между эффективностью с точки зрения монополистического производителя и общества в целом. В основе этого вывода лежат такие реальные факты, как установление монополиями цен на уровне, превышающем

уровень конкурентных цен, применение практики дискриминации в ценах, прямое ограничение объема выпускаемой продукции в монополизированных отраслях. Эти явления носят характер не единичных и случайных; они охватывают не отдельные монополии, а общественное производство в целом. В связи с этим появляется необходимость разграничить понятия эффективности с точки зрения отдельной компании и эффективности с точки зрения общества. "То, что эффективно с точки зрения отдельной крупной корпорации, принося ей огромные прибыли, может оборачиваться крайней неэффективностью для общества, если прибыли монополистов имеют своим источником ограбление неорганизованных предпринимателей и потребителей и т.д.... Сама эффективность крупных фирм в этих условиях может иметь иллюзорный характер, ибо она оценивается размерами прибыли, получаемой небольшой группой собственников какой-либо компании, а не выгодами, распространяющимися на все общество в форме более низких цен или большего количества услуг" (4, с.37). При этом неэффективность монополизированной экономики проявляется в виде прямых потерь общественного благосостояния.

Понятие общественного благосостояния широко используется буржуазными экономистами при анализе функционирования той или иной экономической модели, системы, а также путей и методов достижения экономического оптимума. В отличие от классиков буржуазной политической экономии, которые считали, что уровень благосостояния общества пропорционален величине общественного богатства, представители современной буржуазной политической экономии предлагают оценивать уровень благосостояния по сумме полезностей, предоставляемых обществу. "...Мы обратим особое внимание на тот факт, что система измерения "общей экономической стоимости" товара или общих затрат на него (цена, помноженная на количество) отличается от системы измерения "общественного благосостояния". Общая

экономическая стоимость воздуха равна нулю, но его влияние на общественное благосостояние огромно" (8, с.434). Подмена категории стоимости категорией полезности выхолащивает реальное содержание проблемы, маскирует паразитизм монополий, а также затрудняет количественную оценку потерь благоосостояния в связи с падением эффективности монополизированной экономики. "Такой критерий благосостояния, как "сумма полезностей", которыми располагают отдельные индивиды и общество в целом, критерий, претендующий на научную объективность, не имеет по существу никакой определенности, он предстает как иероглиф, не поддающийся расшифровке" (3, с.113). Действительно, поскольку полезность представляет собой субъективную оценку, постольку она не поддается количественному определению. Лишь растворяя полезность в категории платежеспособного спроса, используя деньги в качестве единицы измерения полезности, буржуазные экономисты получают возможность оценить уровень благосостояния.

Замечания об изменении благосостояния в результате установления монопольных цен, о целесообразности воздействия государства на наиболее очевидные отклонения от оптимума, связываемого со свободной конкуренцией, а также разработка механизма определения потерь от монополии (через механизм соотнесения дополнительной выгоды потребителей и дополнительного дохода монополистического производителя) содержатся еще в работах родоначальника неоклассической теории цен А.Маршалла. Однако А.Маршалл считал монополию явлением случайным, не характерным для капиталистической экономики.

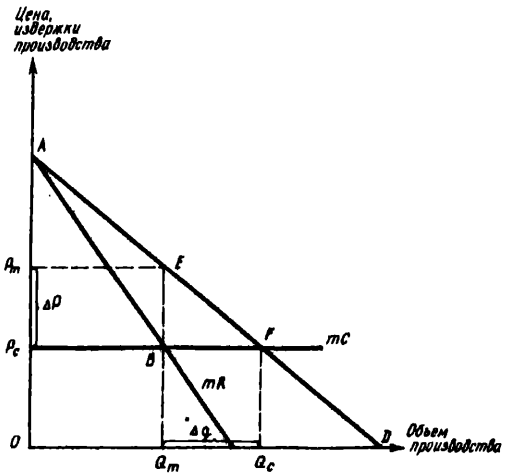
В работах Э.Чемберлина и Дж.Робинсон, относящихся к 30-м годам и посвященных анализу функционирования экономики в условиях ограничения свободы конкуренции, представлены более определенные выводы о характере воздействия монополии на капиталистическую экономику. Монополия

ограничивает объем производства, добивается установления цен на уровне, превышающем предельные издержки производства. В результате нарушается оптимальное распределение ресуроов. Происходит их перераспределение в пользу монополий, а также перераспределение доходов, при котором ущемляются интересы потребителей.

В учебнике П.Самуэльсона излагается следующее традиционное, берущее начало от А.Маршалла, объяснение уменьшения общественного благосостояния в результате установления монопольных цен. В условиях свободной конкуренции цена устанавливается в точке равновесия предельной полезности товара и предельных издержек его производства. Цена всех единиц товара одинакова. Но поскольку первые единицы приобретаемого товара значат для потребителя больше, чем последние, т.е. обладают большей, чем предельная, полезностью, постольку между общей экономической стоимостью товара и его общей полезностью возникает разрыв, составляющий дополнительную выгоду потребителя. Дополнительная выгода потребителя тем выше, чем ниже при прочих равных условиях цена товара. Приводимая Самуэльсоном схема (см.схему I) иллюстрирует получение потребителями дополнительной выгоды в условиях неограниченной конкуренции и в условиях монополии. На схеме линия платежеспособного спроса AD более или менее точно совпадает с общественной потребностью, следовательно, в денежных единицах выражает полезность приобретения каждой последующей единицы товара. В этом случае конкурентная цена P_c, устанавливаемая в точке (F) равенства предельной полезности товара (AD) и предельных издержек его производства (MC), будет равновесной. Стоимость произведенной продукции в этом случае представлена площадью OP_cFQ_c (произведение предельных издержек производства единицы продукции на объем выпускаемой продукции). Общая полезность определяется площадью $OAFQ_c$ (как сумма полезностей всех

единиц произведенной продукции). Дополнительная выгода потребителей представляет собой разность общей полезности и стоимости произведенной продукции. Она равна площади $P_C AF$. Дополнительная выгода получается потребителем при покупке всех единиц товара, за исключением последней. Когда потребитель перестает получать дополнительную выгоду, он перестает приобретать товар.

Схема 1



При ограничении свободы конкуренции монополией цены устанавливаются на уровне (P_M), превышающем уровень конкурентных цен, так как условием их равновесия в этом случае является равенство предельных издержек производства (MC) не предельной полезности товара (AD), но предельному доходу от его производства (MR). Это равенство достигается на схеме в точке B. Рост цен означает уменьшение дополнительной выгоды потребителей (на схеме до величины $P_M AE$). Частично это уменьшение дополнительной выгоды потребителей обусловлено переплатами монополистическому производителю, принимающими форму его дополнительного дохода $P_C P_M EB$. В остальной части (BEF) это чистые потери общества не компенсируемые ничем. "...Таким обра-

зом потери потребителей превышают прибыль монополиста; и даже если они заберут прибыль путем валового налогообложения, они все же потеряют эту сумму чистого убытка в пользу дьявола неэффективности, причем эта сумма никому не достанется" (8, с.534).

Эти потери благосостояния, мертвым грузом повисшие на шее капиталистического общества, Самуэльсон называет потерями от неэффективного распределения ресурсов (allocative\ inefficiency), являющегося результатом установления монопольных цен и сокращения объема производства в монополизированных отраслях. "...Монопольные и олигопольные цены, превышающие действительные предельные издержки, нарушают правильное распределение ресурсов" (8, с.544). Чистые потери капиталистического общества от специфического монополистического распределения ресурсов Самуэльсон определяет как сокращение дополнительной выгоды потребителей за вычетом дополнительного дохода монополистического производителя. Методологическая порочность анализа общественных издержек монополистического ценообразования приводит к тому, что, признавая наличие потерь от монополии и установления монопольных цен, разрабатывая математический аппарат для их количественного определения, буржуазные экономисты лишают эти потери их реального экономического содержания. В трактовке буржуазных экономистов потери общества от специфического монополистического распределения ресурсов теряют характер реальных потерь общественного труда, общественного продукта и предстают в виде потерь "дополнительной потребительской выгоды".

Первые попытки количественного анализа потерь, связанных с монополистическим распределением ресурсов

Впервые техника расчета потерь, возникающих в связи с установлением цен, отличных от конкурентных, была пред-

ложена в 1938 г. Г.Хотеллингом (18). В основе его расчетов лежит определение сокращения дополнительной выгоды потребителей в зависимости от относительного расхождения цен. Под относительным расхождением цен он понимал отношение разницы в ценах к уровню конкурентных цен, равному предельным издержкам производства (на схеме I это соответствует $\frac{\Delta P}{P} = r$). Результат анализа Хотеллинга таков: потери возрастают пропорционально квадрату относительного расхождения цен[1]. Однако конкретные количественные оценки в этой работе отсутствуют.

Первая количественная оценка воздействия монополии на распределение ресурсов и на общественное благосостояние была дана в 1954 г. А.Харбергером в статье "Монополия и распределение ресурсов" (17). Автор отмечал, что монополизация значительной части американской экономики ставит перед экономистами задачу определения масштабов последствий монополизации, из которых главными, по его мнению, являются "неправильное распределение ресурсов, уменьшение общего благосостояния и перераспределение доходов в пользу монополистов" (17, с.77). В основу эмпирического анализа им кладутся данные американского экономиста Р.Эпштейна о норме прибыли 73 отраслей обрабатывающей промышленности, сосредоточивших в своих руках около 45% продаж всей обрабатывающей промышленности США (данные за 1924-1928 гг.).

В качестве исходного ограничения Харбергер принимает положение о постоянстве издержек производства на длительном отрезке времени. Цены, установленные на уровне предельных издержек, которые в этом случае совпадают со средними издержками производства, обеспечивают при прочих

1) Потери от установления цен на уровне, превышающем уровень конкурентных цен, Г.Хотеллинг определяет как $\frac{1}{2}\sum r_i q_i k_i$, что на схеме I соответствует площади BEF. При этом r – относительное расхождение цен, q – объем производства, k – коэффициент эластичности спроса.

равных условиях неизменный доход. Повышение дохода выше среднего уровня является результатом установления цен на уровне выше средних издержек. Всю продукцию анализируемых отраслей автор считает конечной. Как наиболее вероятное значение коэффициента эластичности спроса принимается единица. Для расчетов используется метод, предложенный Хотеллингом. Относительное расхождение цен определяется по разности монопольных цен и средних издержек производства. Для этого имеющееся отклонение норм прибыли от средней нормы прибыли по анализируемой выборке рассчитывается вначале в абсолютных значениях, а затем в процентах от суммы отраслевых продаж. Последняя величина довольно точно характеризует, по мнению Харбергера, относительное расхождение цен или монопольное завышение цены.

Сумма монопольной прибыли при коэффициенте эластичности спроса, равном I, математически равна объему ресурсов, т.е. стоимости труда, капитала и материалов, которые необходимо дополнительно использовать в отрасли для сведения цен до уровня предельных издержек производства и, следовательно, для снижения отраслевой нормы прибыли до средней[I]. Такие цены обеспечивают, по мнению Харбергера, рациональное распределение ресурсов. Тем самым сумма монопольной прибыли становится показателем степени нерациональности распределения ресурсов монополиями. Сумма монопольной прибыли или стоимость ресурсов, которые необходимо перераспределить для ликвидации последствий установления монопольных цен, составила в 1924-1928 гг., по подсчетам Харбергера, I,2 млрд.долл., т.е. 4% ресурсов обрабатывающей промышленности, или I,5% ресурсов всей экономики США (I7, с.8I). Результатом устранения монополистическо-

---

I) Сумма монопольной прибыли представлена на схеме площадью $P_C P_M EB$. Она равна объему ресурсов, использование которых сведет цены до уровня предельных издержек, т.е. площади. $Q_m BFQ_c$.
Действительно, $\Delta P \cdot Q = P \cdot k \cdot r \cdot Q = P \cdot \Delta Q$, так как $r = \frac{\Delta P}{P}$ и $k = I = \frac{\Delta q}{q} : \frac{\Delta P}{P}$.

го распределения ресурсов в промышленности США было бы, по оценке Харбергера, увеличение общественного благосостояния на 0,1% национального дохода США, что применительно к 1954 г. составляло 225 млн.долл. (17, с.82).

Автор считает полученные им оценки потерь от установления монопольных цен максимальными, так как все принятые им допущения способствовали завышению этих оценок. Так, например, Харбергер принимает неизменными средние издержки производства; на практике, однако, если они изменяются, то скорее в сторону повышения. Учет реального движения издержек снизил бы как монопольное завышение цен и сумму потерь общественного благосостояния, так и сумму монопольной прибыли и степень нерациональности распределения ресурсов монополией. Аналогичное влияние оказывает отнесение на счет реализации монопольной власти всех сумм прибыли, превышающих среднюю. Харбергер считает, что частично прибыль выше средней получается в результате применения технических новшеств и т.д. Кроме того, автор указывает, что его расчеты содержат элементы повторного счета, что связано с отнесением всей продукции анализируемых отраслей к конечной. Харбергер считает также завышенным используемый им коэффициент эластичности спроса. Применение более низких значений уменьшит оценку потерь, так как между этими величинами существует прямо пропорциональная зависимость.

Исходя из того, что реальные потери от установления монопольных цен не могут превышать полученную им максимальную оценку в 0,1% национального дохода США, Харбергер характеризует эти потери как не заслуживающие внимания по причине их незначительности. Это позволяет ему сделать вывод о том, что можно пренебречь влиянием монополий в экономическом анализе современного капитализма. И "при игнорировании элементов монополии мы можем достичь прекрасного понимания того, как осуществляются экономиче-

ские процессы в нашей экономике и как распределяются наши ресурсы" (I7, с.87). Тем самым снимается сама проблема монополии и ее отрицательного влияния на общественное благосостояние.

Харбергер использует типичный для буржуазной политической экономии прием подмены глубокого экономического анализа формальным количественным анализом и истолкования полученных результатов в интересах защиты основ капитализма. Апология монополий носит у Харбергера замаскированный характер, благодаря тому что он не прямо отрицает существование потерь от установления монопольных цен, а формальным путем сводит их практическое значение к нулю.

Несовершенство данных, используемых Харбергером для расчетов, обусловило появление значительного количества критических замечаний. Первой работой, содержащей критику в его адрес, была статья Дж.Стиглера (28). Стиглер считает заниженным используемый Харбергером коэффициент эластичности. Он указывает, что вследствие специфики данных о норме прибыли вне сферы анализа остались значительные суммы монопольной прибыли. Стиглер отмечает также необходимость определения конкурентного уровня нормы прибыли по всей экономике в целом, а не только по промышленности, что, по его мнению, приведет к уменьшению этой нормы.

Учет всех отмеченных моментов приведет к более высоким оценкам потерь общественного благосостояния в результате установления монопольных цен.

Стиглер указал на методологические недостатки применения данных о норме прибыли для определения отклонения монопольных цен от конкурентных и связанных с этим потерь. Следует учесть также, что искажение величины потерь при использовании данных о норме прибыли является отчасти следствием недостоверности этих данных, наличия значительного отклонения фактической прибыли от публикуемых данных. Д.Уинн утверждает, что отклонение суммы прибыли,

указанных в финансовых отчетах акционерам, от сумм прибыли, указанных в налоговых декларациях, которые и представляют собой основной источник данных о норме прибыли, составляло по всем корпорациям США в 1964 г. - 34,2%, в 1965 г. - 21,9%, в 1966 г. - 16,5% (31, с.33).

Недостатки количественного определения чистых потерь от установления монопольных цен, вытекающие из использования данных о норме прибыли для расчета монопольного завышения цен, были учтены в работах Д.Шварцмена (24, 25, 26). Он оценивал эффект влияния монополии на цены на основе данных о валовом продукте и прямых издержках производства по соответствующим парам отраслей промышленности Канады и США за 1954 г.[1]. По его собственным уточненным данным, расхождение монопольных и конкурентных цен составило 11,2% средних переменных издержек, или 8,3% конкурентной цены (26, с.494). Эти оценки используются Шварцменом для анализа результатов монополистического распределения ресурсов по модели, аналогичной той, которую применял Харбергер.

Нерациональность распределения ресурсов в результате установления монопольных цен определяется как произведение величины монопольной прибыли на коэффициент эластич-

---

1) Валовой продукт и прямые издержки производства принимаются Шварцменом равными общему доходу и общим переменным издержкам производства. Монополист в своей деятельности руководствуется принципом максимизации общего дохода за вычетом общих переменных издержек, т.е. величины, которую можно представить как произведение разности цены единицы товара и средних издержек его производства на количество произведенной продукции $(P-AVC)\cdot Q$. Это приводит к росту отношения цены к средним издержкам производства $P:AVC$. Эффект монополистического влияния на цену определяется Шварцменом путем сопоставления показателей $(P:AVC)$ для монополизированных и конкурентных отраслей (монополизированной считается отрасль с концентрацией выпуска отраслевой продукции в руках 4-х крупнейших компаний, превышающей 50%). При постоянстве или независимости изменения средних издержек производства от уровня монополизации отрасли отношение этих показателей равно отношению монопольных и конкурентных цен.

ности спроса (k). Шварцмен рассматривает к=I и к=2, считая эти значения коэффициента эластичности спроса наиболее вероятными. По его расчетам, сумма монопольной прибыли по промышленности США и соответствующий объем ресурсов, перераспределение которых привело бы к ликвидации потерь благосостояния, при к=I составили в 1954 г. 4,9 млрд.долл. (26, с.494).

Потери общественного благосостояния вследствие монополистического распределения ресурсов Шварцмен определяет путем вычисления полупроизведения монопольного завышения цен на величину сокращения объема выпускаемой продукции. Сумма потерь достигает у него 0,I3% национального дохода США (26, с.494).

Автор считает, что "близость полученных оценок к результатам А.Харбергера служит подтверждением справедливости основного вывода А.Харбергера о том, что потери благосостояния, связанные с монополией, малы" (25, с.630).

Однако, как отмечает Д.Вустер, "оценки, указывающие на незначительность потерь благосостояния, не удовлетворили многих деятельных научных экспертов, занимающихся изучением организации экономики, и даже в меньшей степени они удовлетворили регулирующие органы, конгрессменов, радикальных экономистов и влиятельную прессу" (32, с.I0I5).

Оценка потерь, связанных с монополистическим использованием ресурсов

Г.Лейбенстайн, также пришедший к выводу о незначительности потерь благосостояния в результате воздействия монополии на цены и обусловливаемого монопольными ценами распределения ресурсов, выдвинул тезис о необходимости учета потерь еще одного рода. Эти потери он связывает с воздействием монополии на издержки производства и соответствующим уменьшением эффективности использования ре-

сурсов. Для характеристики последнего Лейбенстайн ввел термин Х-эффективности (20, 21), который примерно соответствует используемым другими авторами терминам "техническая эффективность" или "эффективность в инженерном смысле", но в отличие от них не содержит различного рода поведенческих нюансов в обосновании уменьшения эффективности использования ресурсов монополиями. Под Х-эффективностью, технической эффективностью автор понимает обусловленную объективными условиями производства и сбыта продукции способность фирмы использовать имеющиеся в ее распоряжении ресурсы для обеспечения максимального объема выпускаемой продукции. Лейбенстайн считает, что в условиях свободы конкуренции достигается наиболее эффективное использование ресурсов, что выражается в минимизации издержек производства, их установлении на уровне предельных издержек, в выпуске максимального объема продукции при данном объеме ресурсов.

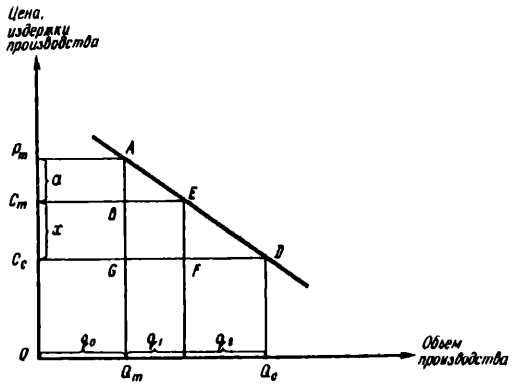
Уменьшение технической эффективности монополизированной экономики проявляется как в форме сокращения объема выпускаемой продукции, подтверждением чего служит хроническая недогрузка производственных мощностей, так и в установлении более высокого уровня издержек производства. Новый уровень монополистических издержек производства является результатом формирования специфической структуры издержек, включающих затраты, необходимость которых обусловлена монополистической формой организации производства (например, затраты на монопольную сверхрекламу), а также повышением уровня традиционных элементов затрат вследствие формирования иного критерия эффективности использования ресурсов – извлечения монопольной прибыли.

В статье, написанной У.Команором и Г.Лейбенстайном (13), авторы отмечают, что на практике недостаточность действия сил конкуренции в условиях монополизированной экономики проявляется в том, что производители с высокими

издержками не выталкиваются с рынка, так как "установление фирмами со значительной рыночной властью высокого по отношению к издержкам производства уровня цен служит зонтом, предохраняющим конкурентов с высокими издержками" (I3, с.304). Кроме того, снижается эффективность использования ресурсов внутри монополистических фирм, так как последние "не испытывают необходимости в особо низком уровне издержек производства для продолжения функционирования и выживания" (2I, с.774).

В то время как "традиционно считается, что ресурсы используются монополией так же эффективно, как и в условиях конкурентного рынка" (I3, с.304) и потери благосостояния от монополии сводятся к чистым потерям вследствие монополистического распределения ресурсов, Команор и Лейбенстайн считают, что "...потери благосостояния от монополии должны включать потери, вызванные уменьшением технической эффективности, равно как издержки неэффективного распределения ресурсов, а потому общая сумма потерь может значительно превышать обычно исчисляемую их величину" (I3, с.304). Самым значительным элементом потерь Команор и Лейбенстайн считают потери от монополистического использования ресурсов, следствием которого является монопольное завышение издержек (х) (см.схему 2). Под монопольным завышением издержек имеется в виду разница между уровнем издержек, который устанавливается в условиях монополизированной экономики /Ст/, и уровнем издержек при неограниченной конкуренции и равенстве прочих условий /Сс/. Потери от монополистического использования ресурсов определяются как произведение монопольного завышения издержек производства единицы продукции (х) на объем выпускаемой продукции (q_o), что на схеме 2 соответствует площади прямоугольника C_cC_mBC.

Схема 2



Учет влияния монопольного завышения издержек, представляющего собой результат отклонения действительных издержек производства от предельных издержек, ведет не только к появлению нового элемента потерь, но и к увеличению масштабов потерь от монополистического распределения ресурсов. В отличие от Харбергера и Шварцмена, определявших величину чистых потерь от монополии как полупроизведение монопольного завышения цен (на схеме 2-а) на величину сокращения объема производства (на схеме 2- q_1), что соответствует на схеме 2 площади треугольника ABE, Команор и Лейбенстайн предложили иную оценку. По их мнению, полные чистые потери благосостояния от монополии представляют собой полупроизведение суммы монопольного завышения цен (а) и монопольного завышения издержек (х) на величину сокращения объема производства ($q_1 + q_2$), что на схеме 2 соответствует площади треугольника AGE[1].

---

[1] Оценка потерь вследствие монополистического распределения ресурсов по методу Команора и Лейбенстайна превосходит прежние оценки в $(1+X)^2$ раз, где $X = \frac{x}{a}$ - монопольное завышение издержек, приходящееся на единицу монопольного завышения цены. Действительно, $-\frac{1}{2}(a+x)(q_1+q_2):-\frac{1}{2}aq_1 = \frac{aq_1+aq_2+Xaq_1+Xaq_2}{aq_1} = (1+X)^2$.

В статье Лейбенстайна (1973) содержится указание на ряд статистических исследований, подтверждающих меньшую техническую эффективность монополистически организованного производства. Он ссылается на неопубликованную работу Д.Бергомана "Торговая политика, распределительная эффективность и Х-эффективность" (1972), в которой дается оценка благосостояния от снижения эффективности использования ресурсов в монополизированной экономике. "Для двух стран из шести исследуемых они составляют 5-6% валового национального продукта, для трех других - от 2 до 3% валового национального продукта (21, с.776).

Работы Команора и Лейбенстайна представляют большой интерес прежде всего потому, что в них впервые предложен комплексный подход к оценке воздействия монополии на общественное благосостояние, впервые выдвинута идея о наличии потерь не только от монополистического распределения ресурсов, но и от монополистического использования ресурсов. Но теоретический анализ потерь не доведен до стадии конкретной оценки. Кроме того, критика монополий ведется с позиции рыночной трактовки монополии. Так, например, рост издержек производства монополии объясняется недостаточной действенностью в условиях монополизированной экономики рыночных отимулов к снижению издержек. Поэтому не учитывается наиболее глубокое воздействие монополии на издержки производства, на общественное производство в целом. "Направление и состав капиталовложений крупнейших корпораций решающим образом воздействуют на межотраслевое распределение капиталов и в конечном счете на пропорции общественного производства. Монополистический капитал не заинтересован в развитии всех общественно необходимых сфер труда... Возникает новая острая диспропорция в капиталистической экономике, порожденная прежде всего монополистической формой организации части общественного производства" (7, с.85). Усиление диспропорциональности, нару-

шение общественно необходимых пропорций распределения общественного труда ведет к увеличению растраты общественных ресурсов, к потерям общественного благосостояния. Однако потери такого рода не находят отражения в исследованиях буржуазных экономистов.

Указание на заниженность имеющихся оценок чистых потерь от монополистического распределения ресурсов, попытка их пересчета, а также наиболее подробный поэлементный анализ потерь от монополистического использования ресурсов представлены в работе Ф.Шерера "Структура и экономическое функционирование промышленного рынка" (1970) (23).

Автор подвергает критике оценки Харбергера и Шварцмена чистых потерь от монополии. Среди причин, обусловивших заниженность их результатов, Шерер называет, например, использование данных только по промышленности США. Потери от монополистического распределения ресурсов вычисляются ими лишь для сектора промышленности, в то время как в 1924-1928 гг. промышленность давала 1/4 ВНП США, а в 1954 г. - около 1/3 (23, с.403). Считая, что чистые потери равномерно распределены по всей экономике, Шерер указывает, что для учета потерь от монополии, имеющих место в других секторах, необходимо увеличить оценки Харбергера и Шварцмена в 3-4 раза.

Кроме того, поскольку норма прибыли в промышленности превышает норму прибыли в любом другом секторе экономики, постольку показатель средней нормы прибыли, рассчитанный на этой базе, оказывается более высоким, а разница между монопольной и средней нормой прибыли, а следовательно, и отрыв монопольных цен от конкурентных - заниженным. Само использование данных о норме прибыли для определения соотношения монопольных и конкурентных цен, по мнению Шерера, преуменьшает существующий разрыв, так как "часть того, что могло бы быть монопольной прибылью, было отнесено к издержкам" (23, с.403).

Шерер отмечает, что благодаря существованию взаимозаменяемости мало соотносимых товаров, таких как сталь, алюминий и пластмассы, коэффициент эластичности спроса в высокомонополизированных отраслях превышает допускаемые Харбергером и Шварцменом значения. Учет этого фактора также способствовал бы повышению уровня потерь от монополии.

Оценка потерь от монополии увеличивается на 40% и при учете потерь, возникающих при повышении цен на немонополизированные товары под воздействием монопольных цен (23, с.404).

Шерер отмечает, что существенное влияние на распределение ресурсов в условиях монополизированной экономики оказывают затраты на оплату труда. Заработная плата имеет тенденцию быть выше в монополизированных отраслях. Зачастую ее рост, по мнению автора, не сопровождается соответствующим ростом производительности труда[I)]. Возникающее при этом перераспределение ресурсов ведет к потерям, не поддающимся, однако, количественной оценке. В такой трактовке наиболее ярко проявляется классовый подход буржуазного экономиста к определению причин увеличивающейся растраты общественных ресурсов. Равнозначными причинами потерь общественного благосостояния предлагается считать как установление монопольных цен монополиями, так и достижение более высокого уровня заработной платы в результате роста требований и организованности рабочего класса, занятого в монополизированных отраслях.

I) В советской литературе существуют расчеты, показывающие, что более высокий уровень заработной платы в высококонцентрированных отраслях обусловливается прежде всего более высокой производительностью труда. "...монополистический капитал реализует сконцентрированный в его руках экономический потенциал в виде значительно более высокой производительности, результаты которой и ее условия принадлежат монополии как ее исключительные преимущества (7, с.63).

Для придания большей достоверности оценкам Харбергера и Шварцмена Шерер предлагает использовать следующие коэффициенты пересчета чистых потерь от монополистического распределения ресурсов: а) коэффициент, равный I,6, который призван сделать поправку на завышенность данных о средней норме прибыли и соответствующую заниженность отрыва монопольных цен от конкурентных. В результате использования этого коэффициента оценка потерь от установления монопольных цен увеличивается с 0,06% национального дохода США до 0,I%; б) коэффициент, равный 3, распространяющий результаты анализа с промышленности на экономику в целом и повышающий оценку потерь с 0,I% до 0,3% национального дохода; в) коэффициент 2,5, более соответствующий действительной эластичности спроса, повышает оценку потерь с 0,3% до 0,75% национального дохода; г) коэффициент I,4, учитывающий влияние монопольных цен, распространяющееся через цены на немонополизированные товары, позволяет повысить оценку потерь от установления монопольных цен и обусловленного им монополистического распределения ресурсов до I,05% национального дохода США (23, с.404).

Собственная оценка потерь от монополистического распределения ресурсов составляет у Шерера 0,5 - 2% ВНП США (23, с.404), причем более реальными автор считает оценки, близкие к нижней границе. В то же время чистые потери автор называет "вершиной айсберга", имея в виду, что они охватывают лишь часть потерь общественного благосостояния, являющихся следствием монополизации экономики. В качестве второго элемента потерь Шерер называет потери от монополистического использования ресурсов. Недостаточность контроля рыночного ценового механизма над издержками производства выливается в присущие монополии формы организационного застоя, разбухания аппарата управления, использования устаревшего оборудования, неоправданного потребностями производства роста сбытовых расходов и т.д. Увеличе-

ние монопольных издержек производства на 10%, по мнению Шерера, не является исключением (23, с.405). В качестве примеров отраслей, где существуют явные растраты экономических ресурсов, автор приводит производство стали, а также аэрокосмическую промышленность, государственная поддержка которой в конце 50-х годов ежегодно обходилась налогоплательщикам в несколько миллиардов долларов.

Шерер указывает на существование излишних затрат в сфере сбытовой деятельности, к которым он относит часть рекламных расходов, нефункционально изощренную упаковку, расходы на ускоренную смену стилей, а также на планируемое старение продукции, расходы на различные программы поощрения сбыта и т.д. Автор рассматривает как обусловленную монополией оверхрекламу 1/4 всех рекламных расходов, что составляет 0,5% ВНП США (23, с.406). А общая сумма потерь в сфере сбытовых расходов, по оценке Шерера, не может быть менее 1% ВНП США (23, с.406).

Несмотря на то что преимущества концентрированного производства и прежде всего достижение оптимального размера предприятий представляют собой одно из основных преимуществ монополистически организованного производства, потери от ведения производства в неоптимальных масштабах составляют, по мнению Шерера, около 1% ВНП США (23, с.406). Эта оценка получена на основе расчетов Дж.Бейна, согласно которым около 20% всей продукции наиболее высококонцентрированных отраслей США выпускается на предприятиях субоптимальных, т.е. не достигших оптимальных масштабов, размерах. При этом их издержки производства по крайней мере на несколько процентов превышают средние издержки производства. Предположив, что затраты на единицу продукции на таких предприятиях в среднем на 5% выше, чем на предприятиях оптимальных размеров, Шерер получил оценку потерь в 1% ВНП, из которых на счет монополии, т.е. на счет предприятий, не достигших оптимальных размеров вследствие монополизации производства, он относит 0,3%.

Осуществляемая монополиями географическая дифференциация цен обусловливает появление излишних перекрестных перевозок. Шерер оценивает стоимость перекрестных перевозок, имевших место в 1963 г., в 650 млн.долл., что составляет около 0,1% ВНП (23, с.407).

К потерям от монополистического использования ресурсов Шерер относит стоимость поддержания избыточных производственных мощностей, которая через механизм монопольных цен включается в издержки производства, переносится с монополистического производителя на потребителя.

Итоговая таблица оценки потерь общественного благосостояния вследствие реализации монопольной власти крупнейших корпораций выглядит у Шерера следующим образом (23, с.408):

Таблица

Виды потерь	Величина потерь в % от ВНП
	США, 1966
1	2
Потери от монополистического распределения ресурсов:	
в частномонополистическом секторе	0,9
в государственно-монополистическом секторе	0,6
Потери от монополистического использования ресурсов:	
из-за недостаточности рыночного контроля над издержками производства в частномонополистическом секторе	2,0
из-за недостаточности рыночного контроля над издержками производства в отраслях, производящих вооружение, и в аэрокосмической промышленности	0,6

Продолжение таблицы

I	2
излишние расходы по стимулированию сбыта	I,0
функционирование предприятий субоптимальных размеров	0,3
стоимость перекрестных перевозок, а также перевозок, возникающих из-за нерационального размещения производства	0,2
стоимость избыточных и неэффективных мощностей, возникающих в результате монополизации	0,6
Общая оценка потерь	6,2

Общая оценка потерь от монополии (6,2% ВНП США), данная Шерером, значительно превышает оценки Харбергера и Шварцмена вследствие более полного учета потерь от монополистического распределения ресурсов и включения в анализ потерь от монополистического использования ресурсов. Причем величина последних потерь более чем вдвое превышает потери от распределения ресурсов монополией. Таким образом, потери от использования ресурсов предоставляют собой основной элемент общественных издержек монополии. Считая полученный им результат реальной оценкой потерь общественного благосостояния от монополии, Шерер отмечает возможность нанесения ущерба капиталистическому обществу и в более широком диапазоне (до I2,4% ВНП) (23, с.408). Хотя он непосредственно не указывает причин столь существенного расширения масштабов потерь от монополии, оно, по-видимому, связано с необходимостью учета отмечаемого автором (в другом контексте) еще одного элемента общественных издержек, обусловленного перераспределением доходов в пользу монополистических производителей. Процесс

перераспределения доходов в пользу монополий охватывает, по мнению Шерера, около 3% ВНП США (23, с.409)[1].

Обоснование того, почему перераспределение доходов в пользу монополий ведет к потерям общественного благосостояния, дается Шерером с точки зрения теории предельной полезности в абсолютном отрыве от характеристики эксплуататорской сущности монопольной прибыли, от социальной сущности перераспределительного процесса. Автор считает, что часть монопольной прибыли можно отнести к потерям общественного благосостояния, так как предельная полезность дохода для более богатых потребителей меньше, чем для менее богатых. "Монопольная же прибыль, реализуемая промышленными корпорациями, переводит доход от среднего потребителя к относительно более богатому" (23, с.409).

Несомненной заслугой Шерера является попытка дать комплексную оценку потерь капиталистического общества, связанных с функционированием монопольных цен. Некоторое сомнение вызывает характеристика этих потерь как "умеренных", не представляющих большой опасности для общественного благосостояния, что автор объясняет действием целого ряда факторов, препятствующих увеличению наносимого монополиями ущерба. Так, например, в своей рыночной деятельности монополия встречает противодействие значительного числа немонополистических предпринимателей, конкуренцию со стороны других крупнейших монополий, ограничения, вытекающие из государственного регулирования. Не видя внутренних для монополии факторов, которые бы ограничивали

---

1) Оценка Шерера дается на основании расчетов Шварцмена (25), который определил сумму монопольной прибыли по промышленности США в 1% ВНП. Эта величина утраивается Шерером с целью охвата перераспределительных процессов по экономике в целом.

Аналогичная оценка монопольной прибыли в 2-3% ВНП дается Л.Вейсом, который отмечает, что монопольная прибыль "извлекается из кармана потребителя" (29, с.154, 155).

растрату общественных ресурсов монополией, Шерер тем не менее считает возможным упомянуть о "таком комплексе мероприятий, который наилучшим образом направил бы энергию промышленности на удовлетворение общественных интересов" (23, с.411). Апологетическая сущность концепции Шерера проявляется в его стремлении сформулировать принципы государственной политики, которая, преодолевая "недостатки" монополистической организации экономики, способствовала бы ее укреплению. Возможность такого "усовершенствования" монополий вытекает из рыночной трактовки монополии. Автор связывает монопольную власть с относительным размером компании на отраслевом рынке, а основным ее проявлением считает контроль над ценами (23, с.11). В основе такой точки зрения лежит отрицание внутренней связи монополизации и концентрации производства и капитала, отрицание монополии как фактора сферы производства. Даже при анализе потерь, обусловленных воздействием монополии на издержки производства, Шерер делает акцент на моменты, определяемые деятельностью монополии в сфере рыночных отношений (недостаточность контроля рыночного ценового механизма над издержками производства, излишние расходы по стимулированию рыночной сбытовой деятельности). Наиболее же глубокие производственные диспропорции и растрата общественных ресурсов, обусловленные воздействием монополии на структуру и объем общественного производства в интересах извлечения монопольной прибыли, остаются вне сферы анализа.

Интересные оценки воздействия монополии на цены и издержки содержатся в работе У.Шеферда (27). Автор считает, что установление рыночной власти монополий ведет не только к повышению уровня цен порядка 10-30% и более (27, с.185), но и к уменьшению эффективности использования ресурсов внутри монополии. Такая, часто встречающаяся внутренняя неэффективность монополии может выражаться, по

его мнению, в увеличении издержек производства на 10% (27, с.196). Он определяет чистые потери благосостояния от монополистического распределения ресурсов равными 2,5% национального дохода США (по данным 1966 г.) (27, с.246). Общая же сумма потерь от монополии, по оценке Шеферда, может достигать 5% национального дохода США (27, с.246).

Шеферд указывает на существование побочных результатов монополизации, наносящих урон общественному благосостоянию. Так, высокий уровень монополизации сталелитейной промышленности сказывается на снижении темпов экономического роста и занятости в стране, автомобильной промышленности - на ухудшении платежного баланса, практика монополистического ценообразования в фармацевтической промышленности приводит к росту смертности, заболеваний и страданий среди населения. "Только три перечисленных внешних эффекта монополизации могут добавить к оценке потерь эквивалент, приблизительно равный 0,5% национального дохода" (27, с.198).

Близкие результаты при анализе последствий монополизации экономики были получены также А.Бергсоном (11) и Л.Вейсом (29). Их оценки потерь общественного благосостояния от монополии составляют соответственно 3,87-6,82% национального дохода (11, с.862) и 6% ВНП США (29, с.155).

Исследование отдельных отрицательных последствий монополизации экономики

В ряде работ американских экономистов дается характеристика отдельных сторон деятельности монополий, обнаруживающих нерациональность капиталистического производства. Так, в статье М.Депрано и Д.Ньюджента оценивается воздействие монополистических слияний на издержки производства (14), а Р.Познер делает попытку определить потери от го-

сударственного регулирования, сравнить его с аналогичными потерями от частных монополий (22).

Исследование Депрано и Ньюджента было осуществлено с целью критического разбора содержащегося в статье О.Уильямсона (30) вывода о незначительности влияния монополии, и в частности монополистических слияний, на распределение ресурсов и общественное благосостояние[1]. Депрано и Ньюджент считают, что установление монопольной власти в результате слияний вызывает существенные потери для общества даже при условии экономии от сокращения издержек производства, сопутствующего этим слияниям. Авторы видят основной недостаток подхода О.Уильямсона в игнорировании взаимообусловленности цен и издержек (I4, с.948). Принимая во внимание этот фактор, они показывают, что хотя уменьшение на I% издержек в результате монополистического слияния перекрывает потери от роста цен на I0%, но такому сокращению издержек будет соответствовать значительно большее увеличение цен (I4, с.948). Эти расчеты сделаны для коэффициента эластичности спроса равного 2[2] в случае использования более низких значений коэффициента, а также при наличии монопольной власти у одной или у обеих сливающихся компаний потери общественного благосостояния возрастают. Это объясняется увеличением разрыва между ростом цен и снижением издержек, сопутствующими слияниям (I4, с.950).

---

1) Расчеты О.Уильямсона, сравнивающего сокращение дополнительной потребительской выгоды за вычетом дохода монополистического производителя и общую экономию от сокращения издержек производства в результате слияний, показывают, что "для того чтобы перекрыть эффект увеличения благосостояния в результате сокращения средних издержек на 5–I0%, обычно требуется относительно большее увеличение цен..." (30, с.34).

2) Это обеспечивает сопоставимость с результатами О.Уильямсона, который считает данное значение коэффициента эластичности спроса "вполне реальной верхней границей эластичности".

При определении потерь от монополии Познер предлагает считать таковыми не только чистые потери от монополистического распределения ресурсов, но и стоимость ресурсов, отвлеченных на достижение монопольного положения. "Конкуренция с целью получения монополии приводит к превращению ожидаемой монопольной прибыли в социальные издержки" (22, с.807). Автор проводит аналогию с воровством: переход стоимости от владельца к вору не вызывает уменьшения общего объема богатства, но социальные издержки воровства не равны нулю, так как "существование возможности такого перераспределения отвлекает ресурсы на воровство, а также на защиту от него, и альтернативная стоимость этих ресурсов представляет собой социальные издержки воровства" (22, с.807-808).

Познер исходит из предположений о том, что, во-первых, ожидаемые монопольные доходы трансформируются в социальные издержки[1)] и, во-вторых, что затраченные на достижение монополии средства не создают никакого общественно полезного побочного продукта. Достижение монопольного положения представляет собой род конкурентной деятельности. Стимул для ее осуществления существует постольку, поскольку монополист реализует прибыль выше нормальной. "Так что в пределе стоимость достижения монополии в точности равна ожидаемой монопольной прибыли" (22, с.809). Общая стоимость потерь от монополии составляет поэтому стоимость чистых потерь и стоимость дополнительных потерь, верхней границей которых является величина монопольной прибыли.

---

1) Тем самым он попутно разрешает проблему перераспределения доходов в пользу монополий: "Богатство потребителей не перераспределяется монополистам, оно растворяется в приобретении необходимых для достижения монопольного положения ресурсов" (22, с.821).

В соответствии с полученными формулами[1] Познер предлагает вариант пересчета потерь от монополии Харбергера и Шварцмена, присовокупляя к чистым потерям стоимость ресурсов, отвлеченных на достижение монопольного положения. Соответствующее значение дополнительных потерь для величины чистых потерь, вычисленной Харбергером, составило у Познера 3,3% национального дохода США, что увеличило оценку потерь от монополии в 33 раза (22, с.815). Собственная оценка потерь вследствие монополизации в промышленности США достигает у Познера 1,9% общих доходов монополизированных отраслей (22, с.819).

Автор считает, что используемая им методика оценки потерь от монополии может быть использована, в частности, для оценки выгод антитрестовского регулирования. Выгода общества в случае ликвидации картелей была бы равна потерям от картелизации, которые Познер оценивает в 0,12-0,25% суммы отраслевых продаж (используются данные по отдельным отраслям промышленности США, относящиеся в основном к 1946-1948 гг.) (22, с.820).

Признавая существование потерь общественного благосостояния от установления монопольных цен, Познер не считает эти потери чрезмерными. Так, по его мнению, более значительными, чем потери от частных монополий, может быть ущерб от регулирования цен государством в таких отраслях, как сельское хозяйство, транспорт, связь, энергетика, банковское дело, страхование, медицинское обслуживание. Эти отрасли дают до 17% совокупного общественного продукта США, а потери, связанные с установлением цен, отличных от конкурентных по отдельным отраслям, составляют, по расчетам автора, до 30% суммы отраслевых продаж

---

[1] Познер выводит зависимость величины дополнительных потерь (Д) от величины чистых потерь (L): $D/L = \frac{P}{2(\varepsilon - P)}$, где ε - коэффициент эластичности спроса, а P - монопольное завышение цен (22, с.813).

(22, с.818). Таким образом, Познер отказывается видеть в государственном регулировании реальную альтернативу частномонополистической организации экономики, которая могла бы ограничить растрату общественных ресурсов монополиями.

Заключение

Работы буржуазных экономистов, представителей критического направления, которые содержат анализ и количественную оценку отрицательного воздействия монополий, монополистического ценообразования на общественное благосостояние, представляют бесспорный интерес. Их появление связано с дальнейшим кризисом буржуазной политической экономии, ее расслоением в соответствии с социальной дифференциацией буржуазного общества. "Углубляется дифференциация направлений, выражающих интересы монополистической, немонополистической, мелкой буржуазии, а также других социальных групп и прослоек. Процесс дифференциации является результатом и идеологическим отражением изменений в размежевке социальных и политических сил в условиях государственно-монополистического капитализма..." (I, с.147).

Большое значение имеет тот факт, что, разоблачая антиобщественный характер деятельности монополий, антисоциальную направленность монополистического ценообразования, критики монополий в качестве важнейшей задачи капиталистического общества выдвигают задачу общественного контроля над монополиями. Их оценки потерь общественного благосостояния, возникающих в связи с функционированием монопольных цен, отражают огромный ущерб, наносимый обществу монополистическим капиталом. Постепенно их взгляды получают общественное признание. Итоговая оценка потерь, связанных с функционированием монополий, в размере 6% ВНП США была принята как достоверная многими экономистами и общественными деятелями. Такая оценка (со ссылками на Ше-

рера, Вейса), составившая для 1973 г. 80 млрд.долл., легла в основу определения финансового бюджета антитрестовского отдела министерства юстиции США на 1976 г. (10,с.111).

Несомненно, однако, что критика монополий буржуазными экономистами носит весьма ограниченный характер, а количественные оценки отрицательного воздействия монополий на общественное благосостояние занижены. Это объясняется как общей буржуазной ограниченностью анализа острейших социальных проблем современного капиталистического обще-

Таблица

Годы	ВНП в текущих ценах (млрд.долл.) *)	Потери общественного благосостояния от реализации монопольной власти крупнейших корпораций (млрд.долл.)
1	2	3
1966	749,90	92,99
1967	793,90	98,44
1968	864,20	107,16
1969	930,30	115,36
1970	977,10	121,16
1971	1054,90	130,81
1972	1158,00	143,59
1973	1294,90	160,57
1974	1413,20	175,24
1975	1516,30	188,02
1966 - 1975	10752,70	1333,33

*) Источник: **Economic report of the President. Wash., Gov. Print. off., 1975, p.249. Survey of Current Business. Wash., 1976, vol.56, N 11, p.3.**

ства, теоретическими и методологическими недостатками современной буржуазной политической экономии, так и отсутствием достоверных статистических данных. "Классовые интересы и классовый теоретический горизонт буржуазных экономистов отнюдь не стимулируют их к научному анализу социальной сущности явлений" (3, с.II2).

Принимая во внимание тот факт, что в оценку потерь от монополии не включаются перераспределяемые в пользу монополий доходы, а остальные элементы потерь занижены, наиболее близкой к реальному положению, на наш взгляд, следует признать верхнюю из представленных в буржуазных исследованиях оценок потерь от реализации монопольной власти, а именно - I2,4% ВНП США (23, с.408). Это составит, по нашим подсчетам, для I975 г. I88,02 млрд.долл., а за десятилетие I966-I975 гг. - I333,3 млрд.долл.

Как видно из таблицы, ущерб от установления господства монополий составил за десятилетие сумму, сравнимую с величиной ВНП США, что свидетельствует о колоссальных масштабах отрицательного воздействия монополий на экономику, на общественное благосостояние США.

О.А.Лакшина

Список литературы

I. Альтер Л.Б. Избранные произведения. Критика буржуазной политической экономии. М., "Наука", I972. 367 с. (АН СССР. Секция обществ. наук. Госплан СССР. Науч.-исслед.экон. ин-т). Указ. имен: с.362-365.

2. Бюллетень иностранной коммерческой информации (Науч.-исслед.конъюнкт. ин-т). I975, № 7.

3. Буржуазные экономические теории и экономическая политика империалистических стран. Отв.ред. А.Г.Милейковский. М.,"Мысль", I97I. 327 с. (Ин-т мировой экономики и междунар. отношений АН СССР).

4. Козлова К.Б. Монополии и их буржуазные критики. (Об экон. взглядах идеологов немонополист. буржуазии США). М., "Мысль", 1966. 228 с. (Ин-т мировой экономики и междунар. отношений АН СССР).

5. Козлова К.Б., Энтов Р.М. Теория цены. М., "Мысль", 1972. 239 с. (Соврем. буржуазные экон. теории: критич. анализ).

6. Минц М., Коэн Д. Америка, инкорпорейтед. Кто владеет и управляет Соединенными Штатами. Сокр. пер. с англ. Общ. ред. и послесловие С.Н.Вишневского. М., "Прогресс", 1973. 267 с. Библиогр.: с.256-265.

7. Рудакова И.Е. Капиталистическая монополия: ее политико-экономическая природа и формы ее экономической реализации. М., Изд-во Моск. ун-та, 1976. 205 с.

8. Самуэльсон П. Экономика. Вводный курс. Пер. с англ. Ред. А.В.Аникин и др. Вступит.статья А.А.Арзуманяна. Общая ред. и послесловие А.С.Кудрявцева. М., "Прогресс", 1964. 843 с.

9. Хромушин Г.Б. Буржуазные теории политической экономии. М., Политиздат, 1972. 296 с.

10. Antitrust enforcement. Joint hearing before the Subcomm. on antitrust and monopoly of the Comm. on the judiciary and the Subcomm. for consumers of the Senate commerce comm. U.S. Senate. 94 Congr. Ist sess. on S. 1136 - the Antitrust enforcement authorization act of 1975 and S.449 - the Antitrust enforcement act of 1975. Jun. 10 and 11, 1975. Wash., Gov. print. off., 1975. XIII, 442 p.

11. Bergson A. On monopoly welfare losses. - "Amer. econ. rev.", Menasha, 1973, vol. 63, N 5, p. 853-870.

12. Brock G.W. The U.S. computer industry. A study of market power. Cambridge (Mass.), Ballinger, 1975. XIV, 250 p. Ind.: p.247-250.

13. Comanor W.S., Leibenstein H. Allocative efficiency, X-efficiency and measurement of welfare losses. - "Economica", L., 1969, vol. 36, N 143, p. 304-309.

14. DePrano M.E., Nugent J.B. Economies as an antitrust defence: comment. - "Amer. econ. rev.", Menasha, 1969, vol.59, N 5, p.947-959.

15. The economists conference on inflation, Washington-New York, 1974. Report (Sept. 5, 1974, Washington, Sept. 23, 1974, New York). Vol. 2. Wash., Gov. print. off., 1974, 480 p.

16. Fair trade laws. Hearings before the Subcomm. on antitrust and monopoly of the Comm. on the judiciary. U.S. Senate. 94 Congr. Ist sess. on S. 408. P. 1. A bil to repeal the fair trade laws. Febr. 18, 19, 20, 21, Apr. 9 and 10, 1975. Wash., Gov. print. off., 1975. XIV, 338 p.

17. Harberger A. Monopoly and resource allocation. - "Amer. econ. rev.", Menasha, 1954, vol. 44, N 2, p.77-87.

18. Hotelling H. The general welfare in relation to problems of taxation and of railway and utility rates. - "Econometrica", New Haven, 1938, vol. 6, N 3, p.242-269.

19. The impact of large firms on the U.S. economy. Ed. by J.F.Weston, S.I.Ornstein. Lexington (Mass.) e.a., Lexington books. (Heath), 1973. XXI, 307 p. (Studies in business, technology, a. economics). Bibliogr.: p.289-304.

20. Leibenstein H. Allocative efficiency vs. X-efficiency. - "Amer. econ. rev.", Menasha, 1966, vol. 56, N 3, p.392-415.

21. Leibenstein H. Competition and X-efficiency: reply. - "J. of polit. economy", Chicago, 1973, vol. 81, N 3, p. 765-777.

22. Posner R.A. The social cost of monopoly and regulation. - Ibid., 1975, vol. 83, N 4, p. 807-927.

23. Scherer F.M. Industrial market structure and economic performance. Chicago, 1971. XVIII, 576 p. (Rand McNally econ. ser.).

24. Schwartzman D. The effect of monopoly on price. - "J. of polit. economy", Chicago, 1959, vol. 67, N 4, p. 352-362.

25. Schwartzman D. The burden of monopoly. - Ibid., 1960, vol. 68, N 6, p. 627-630.

26. Schwartzman D. The effect of monopoly on price: a correction. Ibid., 1961, vol. 69, N 5, p. 494.

27. Shepherd W.G. Market power and economic welfare. An introduction. N.Y., Random house, 1970. XII, 302 p. Ind.: p.293-302.

28. Stigler G.J. The statistics of monopoly and merger. - "J. of polit. economy", Chicago, 1956, vol. 64, N 1, p. 33-40.

29. Weiss L.W. Economics and society. N.Y., e.a., Willey, 1975. (8), 535 p. Ind.: p. 525-535.

30. Williamson O.E. Economies as an antitrust defence: the welfare tradeoffs. - "Amer. econ. rev.", Menasha, 1968, vol. 58, N 1, p. 18-36.

31. Winn D.N. Industrial market structure and performance, 1960-1968. Ann Arbor (Mich.), 1975. XI,226 p. (The Univ. of Michigan Graduate school of business adm. Div. of research. Mich. business studies. Vol.1. N 2). Bibliogr.: p.221-226.

32. Worcester D.A. On monopoly welfare losses: comment. - "Amer. econ. rev.", Menasha, 1975, vol. 65, N 5, p. 1015-1023.

ТЕОРИИ "КОРПОРАТИВНОГО КАПИТАЛИЗМА"

В конце 50-х - начале 60-х годов зашли в тупик и в значительной мере скомпрометировали себя различные теории "революции управляющих" (I2, I8, I6), процветавшие в продолжение предшествовавших десятилетий. Из области солидных "академических" исследований эти теории перешли в область откровенной буржуазной пропаганды. Причина такой эволюции заключалась, конечно, не в том, что исчезли сами факты, на которые ссылались авторы теорий: повышение роли профессиональной прослойки управляющих, дальнейшее распыление акционерной собственности и т.д. Не оправдались далеко идущие выводы этих теорий о качественном изменении природы капитализма. Слабость работ о "революции управляющих" метко подмечали их идейные противники из лагеря сторонников "рыночного хозяйства" и "традиционного" капитализма. Один из этих противников, Е.Ростоу, в конце 50-х годов писал: "Литература о "менеджеризме", начиная от Коммонса и Веблена и кончая Дракером, Бернхэмом и Берли, не предлагает никакого иного критерия взамен аналитического аппарата о характере цен и вознаграждений, который экономисты мучительно выработали на протяжении последней сотни лет или около того" (29, с.67).

Ссылаясь на "аналитический аппарат", выработанный в течение столетия, автор, конечно, имеет в виду маржиналистскую теорию образования цен и доходов, которая к тому времени, кстати сказать, тоже находилась в состоянии тяжелого теоретического кризиса. Но его замечание относительно отсутствия собственной теоретической базы, оригинального аппарата анализа у "менеджеристов", было вполне справедливым.

В 60-х годах на смену широковещательным заявлениям о "революции управляющих" пришли более осторожные и изощренные теоретические конструкции. Исследование всей совокупности проблем, связанных с развитием акционерной формы капиталистического предприятия, с крупной корпорацией, как называют эту форму в США, составило за последние полтора-два десятилетия обширную литературу. В рамках этой литературы можно наметить по меньшей мере три важных соперничающих направления, за которыми, бесспорно, стоят серьезные социальные противоречия современного развитого капитализма.

Первое направление объединяет теоретиков, которые рассматривают крупную корпорацию с точки зрения теории "эффективного рыночного хозяйства". Признавая важность монополистических проявлений и организационных преобразований в крупной корпорации, эти теоретики тем не менее стараются доказать эффективность рыночного хозяйства и отсутствие необходимости серьезных социально-экономических реформ. Среди экономистов, работающих над проблемами крупной корпорации, к этому направлению принадлежат Е.Ростоу, Дж.Линтнер, Н.Джейкоби, Ш.Петерсен и др.

Второе направление объединяет сторонников теории "корпоративного" капитализма, или капитализма "управляющих". Иногда это направление именуют "менеджеризмом", подчеркивая этим названием то особое значение, которое придают его сторонники социально-экономической роли профессиональных

управляющих в современном капитализме. Ряд представителей этого направления высказываются за некоторые социальные реформы, в частности за усиление социального контроля над крупными корпорациями, за введение представителей государства и профсоюзов в правления крупнейших корпораций. В числе представителей этого направления такие видные экономисты, как Дж.К.Гэлбрейт, Р.А.Гордон, К.Кейзен, Р.Маррис и др.

Наконец, в качестве третьего направления следует выделить радикальное, левое крыло экономистов и социологов в исследовании крупной, монополистической корпорации. Это направление примерно соответствует, по своим идейным позициям, левокейнсианскому крылу современного макроэкономического анализа (Дж.Робинсон, П.Сраффа). К нему примыкают и в него входят многие ученые, близкие к марксизму. Среди сторонников этого направления Райт Миллс, Д.Вильярехо, Тео Николо и др. Сторонники этого направления доказывают неизменную капиталистическую природу крупной корпорации. В то же время они вовсе не считают, подобно неолибералам и неоклассикам, что эта неизменная природа обеспечивает рыночную эффективность капиталистического хозяйства. Напротив, особенно подчеркиваются монополистические извращения и противоречия, связанные с ростом крупных корпораций. Ряду представителей этого направления свойственны реформистские тенденции (Райт Миллс) и левоэкстремистские устремления (П.Баран и П.Суизи).

Следует сказать, что крепнет поток исследований крупной корпорации со стороны экономистов и социологов, представляющих коммунистические и рабочие партии капиталистических стран, а также со стороны ученых из Советского Союза и других социалистических стран. Рассмотрение этих исследований выходит за рамки данного обзора, однако в общей характеристике и классификации немарксистских иссле-

дований автор опиралося на уже опубликованные марксистские работы (I, 2, 4-7).

I. Собственность и контроль

Одной из тем дискуссии вокруг крупной корпорации остается ставшая уже традиционной тема отделения собственности на акции, дающей право формального контроля над корпорацией, от реального контроля, сосредоточенного якобы в руках профессиональных управляющих, не владеющих или владеющих в незначительной мере акциями своей корпорации. Известно, что эта тема впервые была поставлена в известной книге А.Берли и Г.Минза (II). Отметим, что эта постановка вопроса принципиально отличалась от постановки проблемы в ряде марксистских исследований, где значение распыления акций рассматривалось под углом зрения дальнейшей концентрации власти в руках узких групп богачей, действующих в союзе с системой финансовых институтов капитализма (I,6).

Развитие акционерной формы капиталистического предприятия породило множество теорий, многие из которых с самого начала можно считать мертворожденными. К числу последних принадлежит, в частности, теория "народного капитализма" (Колко и др., 24), согласно которой распыление акций приводит к тому, что капиталистами становится подавляющее большинство населения. Теории отделения собственности от контроля и особой роли профессиональных управляющих суждена была более длительная жизнь. Однако, оглядываясь на ее развитие, нельзя не согласиться с высказыванием английского автора: "С годами теория отделения собственности от контроля стала настолько общепринятой, когда дело касалось анализа корпораций, что теперь легко забыть, насколько мало конкретных фактов было выдвинуто в ее поддержку" (I8, с.I05).

Действительно, в известной книге "Современное индустриальное общество", вышедшей в 1967 г., т.е. через 35 лет после книги Берли и Минза, Дж.К.Гэлбрейт, не опираясь ни на какие дополнительные данные, с полной уверенностью писал: "...среди двух сотен крупнейших корпораций США - тех, что составляют сердцевину промышленной системы - лишь в немногих собственники оказывают сколько-нибудь значительное влияние в ходе принятия решений" (3, с.78).

Лишь в конце 60-х годов начинают появляться новые статистико-экономические исследования, посвященные исследованию структуры акционерной собственности. Следует сразу же оговориться, что надежность всех этих исследований весьма невелика. Основные данные об акционерной собственности составляют коммерческую тайну и нигде не публикуются. В государственной Комиссии по ценным бумагам обязаны регистрироваться лишь те владельцы акций, в руках которых сосредоточено более 10% всех выпущенных акций какой-либо компании. Это правило дает возможность рассредоточить крупные пакеты акций между членами одной семьи или среди близких деловых партнеров и, таким образом, не регистрировать их в официальном порядке. В этом случае создать подлинную картину концентрации акционерной собственности практически невозможно. За более чем сорокалетнюю историю исследования структуры акционерной собственности в США лишь однажды, в 1939 г., так называемая Временная национальная экономическая комиссия, созданная при президенте Ф.Д.Рузвельте, собрала и опубликовала данные относительно 20 крупнейших акционеров для каждой из числа 200 крупнейших промышленных корпораций США. С тех пор такого рода исследования не повторялись.

Из числа новых книг, посвященных этой теме, отметим работу Р.Ларнера (26). Автор использовал ряд официальных публикаций, в основном несистематического характера. Его данные освещают положение дел в середине 60-х годов. Ларнер

поделил 500 крупнейших корпораций США на пять категорий, а именно: I) полностью находящиеся в частной собственности; 2) контролируемые при помощи собственности большинства (50-80% голосующих акций); 3) контролируемые при помощи собственности доминирующего меньшинства (I0-I5% голосующих акций); 4) контролируемые посредством юридического соглашения и 5) контролируемые управляющими (менеджментом). Он нашел, что приблизительно 377 корпораций из числа крупнейших пятисот находится под контролем менеджмента (75%). Еще выше контроль со стороны менеджмента, согласно выводам Ларнера, в сфере деятельности 200 крупнейших корпораций (26, с.I0-I4).

Однако эти выводы Ларнера в скором времени подверглись серьезной критике и пересмотру. Сначала появилась статья Шиэна (34). В ней ставились под сомнение как достоверность данных, приведенных Ларнером, так и тот критерий контрольного пакета (I0-I5%), который принимался за разделительную черту при отнесении корпораций к "управленческим" или "семейным". В начале 70-х годов вышло в свет исследование Ф.Берча (I5), основанное на многолетних статистических наблюдениях за спорадически публикуемыми сообщениями в экономической периодике относительно движения собственности на крупные пакеты акций в "избранном" корпоративном сообществе. Берч подкрепляет эти данные длительными наблюдениями за движением персонального состава в советах директоров и в высшем оперативном руководстве (менеджменте) корпораций. В результате его выводы относительно степени и глубины воздействия индивидуальных капиталистов и семейных кланов на дела крупнейших корпораций обладают, по нашему мнению, значительно большей достоверностью, чем расчеты его предшественников. Берч пишет: "Представляется основательным вывод, что около 45% из числа крупнейших 300 промышленных концернов и приблизительно

50% в числе 500 крупнейших находились под господствующим воздействием различных семейных и индивидуальных предпринимательских интересов в середине 60-х годов (I5, с.7I).

Сравним эти данные с выводами Ларнера, согласно которым лишь около одной четверти крупнейших 500 промышленных корпораций можно отнести к числу контролируемых со стороны частной собственности. Правда, следует учитывать, что принцип разделения корпораций на две категории у Берча и у Ларнера различен. У Ларнера критерием частнопредпринимательского контроля служит не менее чем I0%-ный пакет акций в одних руках, тогда как у Берча - 5%-ный пакет акций плюс свидетельство постоянного участия данного лица или семьи в делах управления.

Отдельной оценке в работе Берча подверглись транспортные, торговые компании и крупнейшие коммерческие банки. Критерии частнопредпринимательского контроля остались те же, что и в отношении промышленных компаний. Особенно любопытными представляются данные относительно частнопредпринимательского контроля в крупнейших коммерческих банках - финансовых институтах, обладающих мощными позициями в отношении промышленных корпораций. То, что примерно в половине из числа крупнейших 50 банков прослеживаются линии частнопредпринимательского контроля на основе тех критериев, которые приняты в исследовании Берча, говорит о существовании косвенных каналов воздействия частнокапиталистических интересов на всю сферу крупных корпораций, независимо от их отраслевой принадлежности, каналов, никак не учитываемых при прямом подсчете удельных весов крупнейших акционеров в отдельных отраслях хозяйства (I5, с.98). Однако Берч не ставит в полной мере проблему взаимодействия частной собственности с системой экономических институтов современного развитого капитализма. Но в других работах полностью осознаются недостатки анализа индивидуальных пакетов акций для окончательного вывода о том, в чьих

руках находится власть в экономической системе. Автор книги о современной теории фирмы англичанин Керуэн, в частности, пишет: "... окончательный контроль над тем, как будут употреблены голосующие акции, не всегда лежит в руках того лица, на чье имя акция зарегистрирована. Посредством перегруппировки крупнейших владельцев акций и прослеживания их взаимозависимостей общая картина значения пакетов, составляющих меньшинство, может коренным образом измениться. Такие связи зачастую трудно проследить, и предпринимаются специальные усилия с целью замаскировать вопрос о том, кому в действительности принадлежат права голосования. В результате слишком много внимания зачастую уделяется проблеме идентификации того, в чьих руках находится "голосующая сила", и слишком мало внимания уделяется иным способам, при помощи которых кладутся определенные рамки для поведения управляющих..." (I8, с.I06).

Эти "иные способы" ограничения власти профессиональных управляющих стали в центре внимания целого ряда исследований, затрагивающих вопрос о размерах денежного вознаграждения крупных управляющих, об источниках его формирования и в связи с этим о характере связи интересов "капитала" с интересами "управления". Известна точка зрения по этому вопросу ряда крупных социальных исследователей капитализма. Т.Веблен еще в 20-х годах считал, что для "технократов" на место денежного вознаграждения в качестве главного стимула их деятельности приходит "инстинкт мастерства", т.е. привычка делать свое дело хорошо, своеобразный этический критерий в рамках производственной деятельности. Эту же тему развивал Дж. К.Гэлбрейт в отношении высших управляющих, считая, что денежные мотивы для них отступают на задний план сравнительно с соображениями престижа, успеха дела и т.д. (3). Тем не менее оставался открытым вопрос о совпадении или несовпадении интересов "управления" с интересами "капитала".

Кроме того, ощущался явный недостаток конкретных исследований вознаграждения управляющих.

Первой работой, где источники формирования вознаграждения управляющих подверглись статистической проверке, можно считать книгу Р.А.Гордона (21). В 60-70-х годах этой теме был посвящен целый ряд исследований (27), где дискуссия разворачивалась вокруг того, какую долю в общих доходах главных управляющих крупнейших корпораций занимают три основных элемента доходов: I) постоянное жалованье, независимое от результатов деятельности; 2) формы материального стимулирования, связанные с ростом объема реализации продукции, т.е. объема продаж; 3) формы стимулирования, связанные с достижением более высокой чистой прибыли, повышенного курса акций, повышенного дивидента и т.д. Считалось, что если два первых ингредиента стимулируют управляющих расширять размеры деятельности, не считаясь или считаясь лишь в ограниченной мере с ее капиталистическим результатом - нормой прибыли, то третий ингредиент привязывает материальные интересы верхушки управляющих к интересам капитала. В книгах Льюэллена и Ларнера содержатся данные, доказывающие, что "чисто капиталистическая" составляющая в заработках крупных управляющих составляет значительно более существенную величину, чем полагал в своем исследовании Р.Гордон. Ларнер писал на этот счет: "Сумма среднегодового дивиденда плюс капитальный доход на акции у высших управляющих в нашем выборочном обследовании составляла 64 5I9 долл. Хотя на долю управляющих приходится лишь незначительная часть акций типичной крупной корпорации, все же абсолютные размеры их акционерной собственности достаточно велики, чтобы сделать их заинтересованными акционерами предприятия, которым они руководят... Денежные интересы менеджеров эффективно привязаны к денежным интересам акционеров" (26, с.63, 66). Иную точку зрения высказывал

С.Рейд, считавший, что в основном доходы управляющих зависят от объема продаж (33). Однако последующие исследования показали, что существует значительная взаимосвязь и параллельность между ростом размеров корпорации и ростом ее прибыльности и что одно другому просто неверно противопоставлять. В любом случае из большинства работ о вознаграждении управляющих следовал вывод, что взаимосвязь между материальными интересами крупных акционеров и крупных управляющих оказывается весьма тесной и что ее существование ни в коем случае нельзя игнорировать (27).

В ходе обсуждения вопроса о доходах крупных управляющих был затронут еще один весьма важный аспект, а именно, о неденежных и нематериальных формах вознаграждения. Первой обстоятельной работой на эту тему следует считать книгу О.Уильямсона "Экономика дискреционного поведения", где была рассмотрена способность внутреннего управления корпораций, минуя все формы контроля, распоряжаться значительными суммами средств под видом всякого рода "представительных", амортизационных и других расходов (38). Такого рода расходы могут вести к созданию самых разнообразных благ для руководства, начиная от личного служебного самолета и кончая разного рода "увеселениями". Социальная критика крупной корпорации в этом аспекте ведется постоянно, особенно на страницах левых периодических изданий. Значение книги Уильямсона состояло в том, что в ней обращалось внимание на поведение тех слоев буржуазной бюрократии, доходы которых, явные и скрытые, могут и не принимать форму традиционных капиталистических доходов - прибыли, дивиденда, приращения акционерного капитала, процента на капитал и т.д. Посягая на "видимую", учтенную прибыль, эти слои вступают в известное противоречие с представителями традиционных форм капитала: ссудного и акционерного, особенно последнего.

В вопросе о "свободе действий" крупных управляющих существенным оказывается вопрос, влияет ли этот феномен на общие результаты деятельности капиталистических компаний, а вместе с тем на характер функционирования всей капиталистической системы хозяйства. Из работ ряда видных представителей менеджеризма следовал вывод, что рост крупных "управленческих" корпораций содействует ускорению экономического роста капитализма в целом, хотя норма прибыли на капитал при этом может и понижаться. Ускорение обеспечивается значительно большим привлечением заемных средств и высокой долей удержанных прибылей. Такова во всяком случае была тенденция основных теоретических построений в работах У.Баумоля (10). Однако эмпирические исследования нормы прибыли у предполагаемых "управленческих" корпораций и сопоставление их с нормами прибыли предполагаемых "семейных" корпораций не выявили сколько-нибудь определенные различия между первыми и вторыми. Можно, не боясь ошибиться, сказать, что на каждую работу, доказывавшую более низкие нормы прибыли, в "управленческих" корпорациях приходилась работа, доказывавшая по меньшей мере отсутствие таких различий (26). Но самое существенное состоит в том, что критерии отнесения корпораций к той или иной рубрике были чрезвычайно спорными. Может быть поэтому статистическая проверка и не могла дать сколько-нибудь устойчивого результата.

Таким образом, обсуждение разных аспектов проблемы отделения собственности от контроля в крупной корпорации не привело к результатам, которые можно было бы расценить как поддержку взглядов представителей "менеджеристского" направления о том, что капитализм крупных корпораций функционирует принципиально иначе в силу ограничения власти капитала. Высказываясь в дискуссии о капитализме "корпораций" на страницах американского экономического журнала, один из ее участников, Ш.Петерсен, так расценивал ближние

и дальние последствия распыления акционерной собственности в условиях роста размеров крупных корпораций: "В операционном смысле (размещение ресурсов) преднамеренное забвение долгосрочной максимизации прибыли со стороны управляющих маловероятно. Но в другой области, которая может быть названа распределительной, включая назначение жалованья... руководство имеет больше возможностей... В этом пункте возникает в острой форме проблема конфликта между собственностью и управлением" (32). Таким образом, Петерсон расценивает противоречия между собственностью и управлением как проблему тактическую, которая мало что меняет в функционировании капитализма как системы.

"Экономический анализ менеджеризма представляется наиболее уязвимым, когда он касается вопросов системного порядка при рассмотрении контроля... Поскольку не уясняются проблемы контроля в системе, то упускается из виду, что решения относительно выручки-издержек, которые помогают фирме выживать и процветать, одновременно служат средствами, при помощи которых в своей небольшой области фирма откликается на весь спектр альтернатив со стороны всех рынков, на которых она продает и покупает, таким образом осуществляя свою партию в общей системе оперативного контроля. Если когда-нибудь наша экономика перестанет в основном зависеть от такого рода контроля, то должны будут осуществиться перемены, по сравнению с которыми перемещения власти внутри фирмы, а также меры государственного регулирования, существующие в некоторых областях, покажутся ничтожными" (32, с.13). Итак, Петерсон убежден, что экономика в условиях господства крупных корпораций остается в своей основе капиталистической, отвечая тем самым на позицию тех, кто считает, что происходят качественные изменения капитализма. Для подтверждения своей позиции Петерсон указывает на товарно-капиталистическое взаимодействие между хозяй-

ственными единицами в качестве всеобщей формы контроля в системе. Считая, что для изменения характера "контроля в системе" нужны коренные преобразования, Петерсен, очевидно, имеет в виду преобразования социалистического характера, и прежде всего прямое обобществление средств производства. Однако он ничего не говорит о желательности и необходимости такого рода преобразований.

Итак, рынок автоматически, стихийно восстанавливает ориентацию как профессиональных менеджеров, так и управляющих-владельцев своего дела на прибыль как основной критерий результатов хозяйственной деятельности - к этому сводились возражения сторонников "эффективного рыночного хозяйства" против тезиса об отделении собственности от контроля. Можно сказать, что они не столько возражали против самого тезиса об отделении, сколько против его расширительного толкования в том смысле, что переход контроля над процессом принятия решений в руки профессиональных управляющих оказывает сколько-нибудь существенное воздействие на функционирование капиталистической системы. "Положение владельцев акций гарантируют не столько голоса, находящиеся под их контролем, сколько сам экономический механизм",- писал по этому поводу Петерсон (32, с.18).

Но каким образом сам экономический механизм дисциплинирует менеджеров, и в достаточной ли степени он их дисциплинирует? - по этому вопросу споры продолжались. В качестве источника, выправляющего действия менеджеров по рыночному ориентиру, указывалось на угрозу захвата и поглощения, существующую в отношении тех фирм, которые ущемляют интересы своих акционеров. При этом имелось в виду, что низкий курс акций и низкие дивидендные выплаты увеличивают соблазн массовой скупки этих акций на рынке с целью захвата контроля и присоединения со стороны объединений, стремящихся к экономической экспансии.

Впервые вопрос об ограничительной силе курсов акций и размеров дивиденда в отношении "свободы действий" управляющих в теоретической форме был поставлен в книге Р.Мэрриса "Экономическая теория капитализма управляющих" (28). Соответствующий раздел книги был даже назван "Общая теория захвата (take-over)" и рассматривал возможности внезапного поглощения тех фирм, которые проводят политику, выражающую интересы "внутреннего руководства" в ущерб интересам акционеров. Однако сам автор считал, что рассмотренные им ситуации имеют скорее теоретический, чем практический характер, отмечая: "В современном мире корпорации, желающие насильно присоединить другие корпорации, встречаются редко" (28, с.33). Поэтому позиция Мэрриса, изложенная в рассматриваемой книге, носит менеджеристский характер, хотя и с некоторыми оговорками, связанными с его указаниями на некоторые рыночные ограничения, поставленные "свободе действий" менеджеров. Существенно отметить, что книга Мэрриса вышла в 1964 г., т.е. как раз накануне "большой волны" слияний и поглощений, охвативших большинство стран развитого капитализма в конце 60-х - начале 70-х годов. Эта "волна" заставила увидеть в ином свете ту "теоретическую" возможность присоединения, о которой писал Мэррис. В ходе централизации капитала выявились некоторые существенные различия между компаниями, осуществлявшими слияния, и компаниями, оказавшимися жертвами слияний. Эти различия были связаны с характером ориентации руководства разных компаний в отношении биржи и "сообщества" акционеров. Некоторые исследователи характеризовали две основные группы компаний, сложившиеся в ходе развертывания слияний, как "агрессивные" и "спящие". Американский экономист Джейкоби писал: "Любая компания со "спящим" менеджментом, недоиспользованными активами или акциями, продающимися по низкому курсу, является подходящим кандидатом для присоединения" (23).

Отметим, что термин "спящий менеджмент" отнюдь не относится к реальной деятельности, связанной с организацией и управлением. Он указывает на низкую котировку акций при наличии значительных внутренних ресурсов. Иначе говоря, "спящие" компании проводят политику низких дивидендных выплат (что и ведет к низкому курсу акций), прибегая в целях развития к внутренним фондам. Однако такая политика делает их весьма подверженными нападению извне, поскольку усиливает вероятность скупки акций и на этой основе захвата контроля.

Исследователь из США отмечает, что основными объектами конгломератных слияний были компании "традиционных" отраслей: металлургии, машиностроения, бумажной, пищевой, обладавшие весьма значительными резервами амортизационных отчислений и ведущие "консервативную бухгалтерию" (имеется в виду политика низких объявленных прибылей и соответственно дивидендных выплат) (I4, с.296).

В 70-х годах и Мэррис вынужден был изменить свою точку зрения на роль "захватов", отмечая их широкий размах в Великобритании. Вместе с тем он выступил против "захватчиков", создателей новых обширных объединений посредством централизации капитала, считая их представителями спекулятивной, рыночной стихии в современном капитализме "управляющих" (25). В целом нельзя не признать, что "волна слияний" 70-х годов укрепила позиции тех экономистов, которые считают, что стихийный механизм рынка обладает достаточными силами, для того чтобы дисциплинировать профессиональных управляющих и привязать их деятельность к интересам частнокапиталистической собственности. В данном случае мы имеем пример того, как сама действительность вмешивается в теоретический спор и выдвигает свои аргументы.

II. Монополия и "автономия" менеджеров

События этих лет с особой остротой поставили новые вопросы: об издержках капиталистической конкуренции в условиях политики захватов и слияний, о позициях крупных монополий, которые, будучи зачастую "агрессорами", сами пребывают в безопасности относительно угрозы присоединений и поглощений. Действует ли в отношении них рыночный механизм или он оказывается окончательно подорванным? Заметим, как часто противники "менеджеризма" из лагеря неоклассиков прибегали к аргументам об эффективности рынка в качестве "дисциплинирующего" механизма. Но и у представителей менеджеризма было готово на этот случай возражение по крайней мере в теории. Это возражение состояло в том, что "автономия" управляющих в качестве своей предпосылки имеет монопольную позицию крупных фирм.

Присмотримся к этому утверждению ближе. В конце 50-х годов появилась получившая впоследствии известность статья К.Кейзена, которая ставила перед собой цель дать определение понятия "сила" в социальном процессе и определить это понятие применительно к гигантским корпорациям (24). Автор выдвигает следующее определение в качестве начального: "Силу любого действующего лица на социальной арене я определяю как сферу существенного выбора[1], открытую для него. Соответственно этому его сила над другими есть сфера его выбора, которая существенно воздействует на других" (29, с.85). Конкретизируя это общее определение силы применительно к экономическому процессу, автор уточняет основные источники силы для крупных корпораций. Их, по мнению Кейзена, два: высокая внутриотраслевая концентрация (монополия или олигополия) и крупные размеры экономической дея-

---

1) Такие понятия, как "существенный выбор" и "степень свободы", автор заимствует из кибернетики и теории информации.

тельности. Эти два фактора трактуются как взаимозависимые (коррелирующие), но не обязательно совпадающие. Дополнительными источниками силы крупных корпораций служат высокие барьеры для новой конкуренции, дифференциация продукции, размеры рекламы, патентная монополия (28, с.90).

В целом определение Кейзена мало чем отличается от определения источника "рыночной силы", или монополии, которое дает, к примеру, такой известный сторонник "эффективной конкуренции", как Дж.Бейн (9). Однако акцент в определении Кейзена совершенно иной, чем у Бейна. Последний говорит о монопольной прибыли и о монопольной цене в качестве реализации рыночной силы. У Кейзена речь идет совсем о другом - о "сфере существенного выбора". Иначе говоря, монопольное положение он вовсе не связывает с монопольными прибылями и ценами.

Подход Кейзена к определению силы в социальных отношениях как "сферы существенного выбора" стал отправным пунктом для многих теорий "автономии", "свободы действий", "дискреционности" менеджмента. Первое, что пришлось сделать сторонникам этих теорий, это уточнить, каким образом, по их мнению, положение силы может быть оторвано от монопольных прибылей, от обогащения собственников-монополистов. Отчасти это сделал сам Кейзен. Возражая Петерсону в уже упомянутой дискуссии о "капитализме корпораций", Кейзен дает свою трактовку связи между "монополией" и "автономией": Петерсон, признавая значение рыночной силы и отрицая значение "отделения собственности от контроля", впадает в противоречие. Если бы рыночная сила существовала только на продуктовых рынках и отсутствовала на рынках труда и капитала, тогда все плоды ее пожинались бы акционерами-контролерами. Но если рыночная сила существует на всех рынках, то возникает проблема "свободы действий" менеджеров, которые вынуждены выбирать курс действий в ре-

зультате несовершенства рыночной конкуренции не только на рынке продуктов, но и на рынке капитала (неспособность акционеров обеспечить свои интересы) и на рынке труда (коллективные договоры).

... именно взаимодействие между существованием рыночной силы на продуктовых рынках и рынках труда и степенью выбора, которую имеет менеджмент в своих отношениях с собственниками, порождает наиболее интересные вопросы относительно природы и последствий "корпоративного капитализма" (24, с.44-45).

"Свобода действий" управляющих трактуется в этой выдержке как монопольное положение на рынке капитала, т.е. монопольное положение относительно источников финансирования корпорации, в особенности долгосрочного финансирования. Этим определяется якобы независимость корпорации в лице ее профессионального управления и по отношению к ее формальным владельцам, т.е. к акционерам. Выпуски акций, согласно Кейзену, становятся лишь одним из возможных, притом неглавных, источников финансирования. Другие экономисты не замедлили отметить, что такая свобода действий корпорации связана прежде всего с финансовой мощью и размерами деятельности и что она существенно не зависит от концентрации на отдельных рынках сбыта продукции. Э.Мейсон выразил это мнение наиболее кратко: "... феномен, который мы здесь рассматриваем (автономия менеджмента. - Ю.К.), есть в большей степени продукт абсолютных размеров, чем относительной доли" (29, с.10).

Более осторожно формулирует свою позицию Уильямсон. Но и он считает, что все проблемы, связанные с автономией менеджмента, проистекают прежде всего из разных проявлений монополии, а не из отделения собственности от контроля в результате распыления акционерного капитала, как полагали первые теоретики этого вопроса Берли и Минз. "Свобода

выбора" связывается у Уильямсона с отступлениями от принципа максимизации прибыли, а последнее возможно лишь при переходе от системы свободной конкуренции к системе монополистического регулирования. Эта позиция содержит и негласный ответ на высказывания Петерсона о характере контроля в системе. В рамках товарно-капиталистического хозяйства осуществляется переход к монополистической системе контроля. Уильямсон пишет: "Конкуренция на рынке продуктов и/или конкуренция на рынке капитала - это обычные основания, на которых покоится гипотеза о максимизации прибыли" (37, с.8).

Поскольку значительная часть национального дохода США производится в отраслях с выраженной олигополистической структурой (37, с.9), то этим подрывается априорная предпосылка о всеобщем характере максимизации прибыли, а вместе с тем об отсутствии "сферы свободного выбора" у менеджмента. Позиция "силы", которую занимают крупные корпорации на тех взаимосвязанных рынках, на которых они выступают в качестве покупателей и продавцов, заемщиков и кредиторов, позволяет им осуществлять выбор целей, в том числе и выбор долгосрочной политики прибылей.

Интересное резюме как позиции неоклассиков, так и позиции представителей менеджеризма относительно проблем монополии и автономии содержится в книге англичанина Тео Николса (31), занимающего по всем эти вопросам позицию леворадикального критика капитализма, близкого к марксизму. Николс весьма пространно комментирует как те пункты, по которым он согласен с рассматриваемыми теориями, так и точки расхождения. Его собственная позиция сводится вкратце к следующему (31, с.94-99).

Николс согласен с Уильямсоном в том, что в качестве предпосылки автономии служит не столько "отделение", сколько монопольная позиция. При этом особый акцент делается от-

носительно монопольной позиции на рынке капитала. Эта последняя дает возможность проводить независимую от акционеров политику. Но и акционеры, отмечает Николс, не беззащитны. Так что монополия на рынке капитала оказывается столь же относительной, как и всякая другая. Однако этим не снимается проблема автономии. Усиливается автономия в экономическом смысле по отношению к каждому отдельному источнику капитальных фондов. Но это отнюдь не означает автономии по отношению к капиталу вообще. В вопросе об автономии Николс проводит различие между микроэкономическим и макроэкономическим аспектами проблемы. Если на микроэкономическом уровне относительная независимость менеджмента может влиять на политику фирм, характер взаимодействия между ними, ценообразование и т.д., то общий результат этого взаимодействия остается капиталистическим, поскольку он определяется системой производственных отношений на макроуровне. В понятие "производственные отношения" Николс включает исследование социально-классовых позиций и характера мотивов деятельности тех, кто принимает ответственные решения в экономике, независимо от того, являются ли они профессиональными менеджерами или капиталистами-предпринимателями (31, с.65, 68). Критикуя теорию отделения собственности от контроля, независимости менеджеров, Николс выходит за рамки узкоэкономической и правовой аргументации. Его критика достаточно весома, поскольку он рассматривает социально-экономические позиции профессиональных менеджеров и их идеологические установки.

Ш. Финансы корпораций и позиции менеджмента

В ходе дискуссии о "капитализме управляющих" выявилась важная роль аргументов, связанных с особенностями финансирования корпораций, со всей сферой так называемого рынка капиталов. Как изменяется рынок ссудного капитала? Как из-

меняется рынок ценных бумаг – акций и облигаций? Какое место в финансировании корпораций занимает самофинансирование? Все эти вопросы были затронуты в литературе, посвященной обсуждению эволюции акционерной формы собственности и контроля.

Первоначальной работой, от которой отталкивалось обсуждение этих вопросов, можно считать книгу Р.А.Гордона "Деловое лидерство в крупной корпорации" (21). В этой книге автор сформулировал основные аргументы в защиту своей точки зрения о тенденции к ослаблению власти банков над промышленностью. Гордон считает, что пик этой власти в США приходится на период 1890-1930 гг. В дальнейшем следующие процессы, по его мнению, вели к ослаблению этой власти: 1) рост самофинансирования в крупных корпорациях; 2) диверсификация источников финансирования: отделение коммерческих банков от инвестиционных, рост страховых компаний, пенсионных фондов и т.д.; 3) расформирование держательных компаний в сфере отраслей общественного пользования (энергетика, связь, транспорт), в связи с законом 1935 г., приведшим к ликвидации сложных "пирамидальных структур" и к ослаблению внешнего финансового контроля над корпорациями в этих отраслях; 4) ограничение роли банков при реорганизациях компаний законами для железных дорог и других отраслей (так называемая поправка Чэндлера) (21, с.214-218).

Перечисляя причины ослабления роли банков, Гордон ссылается как на факторы экономического порядка, так и на юридические постановления. Впрочем, в предисловии к новому изданию своей книги в 60-х годах Гордон признавал наличие узкой финансовой элиты в американском хозяйстве, однако делал при этом ряд оговорок: "Крупномасштабная промышленность намного менее зависима от банковского сообщества, чем это было полвека тому назад, и та сила, которой

обладают банкиры, в меньшей степени способна к превращению в контроль над корпорациями, чем это было тогда.

Продолжают, конечно, существовать обширные связи между финансовыми и нефинансовыми корпорациями - особенно через переплетающиеся советы директоров, но любое воздействие такого рода распространяется в обоих направлениях. Представление о том, что американская промышленность контролируется Уолл-стритом, умирает не сразу. Верно то, что сравнительно небольшая группа людей занимает ключевые позиции в американской промышленности и финансах; они обычно состоят членами нескольких советов директоров; и такого рода переплетения существуют как между нефинансовыми корпорациями, так и между последними и финансовыми институтами. У нас действительно есть предпринимательская элита; некоторые члены этой элиты опираются в основном на финансовое сообщество; но это лишь далекий отголосок того, что когда-то подразумевалось под "финансовым контролем" (21, с.IX-X).

В этой выдержке интересно то, что Гордон с многими оговорками признает наличие сращивания промышленного и банковского капитала, а это как раз "то, что и требовалось доказать". Надо сказать, что позиция Гордона, с одной стороны, явилась базой для теорий менеджеризма, доказывавших растущую автономию менеджмента, но, с другой стороны, подверглась разносторонней критике. Особенно активные возражения вызывали два основных пункта, на которых Гордон строил свои выводы об ослаблении роли банков: о росте самофинансирования промышленных корпораций и о дальнейшей диверсификации источников финансирования.

По вопрооу о структуре источников финансирования корпораций вышло несколько исследований Дж.Линтнера (29). Общий вывод автора сводился к тому, что на протяжении всего XX в. структура финансирования промышленных корпораций отличалась большой стабильностью и доля внешних источников -

ссудного и акционерного капитала - в начале 60-х годов не была ниже, чем в начале века.

Выводы тех, кто придавал слишком большое значение росту самофинансирования, основывались на рассмотрении слишком короткого периода, в основном 40-х годов. Кроме того, как указывал Линтнер, защитников тезиса о росте самофинансирования ввело в заблуждение то обстоятельство, что значительная часть внешнего финансирования корпораций, особенно в 50-х годах, осуществлялась не посредством новых выпусков ценных бумаг, а минуя рынок капитала, в частности путем увеличения сумм невыплаченного налога на корпорации, что служило значительным резервом краткосрочного кредитования (29, с.186-187). Особое значение Линтнер придает дискуссии с А.Берли, который в одной из своих работ утверждал, что распределительная функция рынка капитала, т.е. перелив и распределение капитала по отраслям, в экономике крупных корпораций изживает себя и что менеджмент крупных корпораций осуществляет накопление капитала в соответствии с собственными критериями, минуя рынок капитала. А.Берли писал: "К 50-м годам сложилось положение, что крупные корпорации просто не пользуются рынком капитала, поскольку им удается посредством удержанных прибылей обходиться без него - первоначальная распределительная функция рынка капитала не просто искажается, она игнорируется и сводится к нулю" (18, с.17).

Линтнер, чтобы опровергнуть это утверждение Берли, проследил за курсами ценных бумаг в зависимости от состояния конъюнктуры. Ему удалось показать, что колебания курсов ценных бумаг ведут себя в соответствии с рыночной конъюнктурой и таким образом распределительная функция рынка ценных бумаг в отношении направления инвестиций продолжает действовать. Линтнер так подытожил особенности динамики курсов различных видов ценных бумаг в зависимости

от конъюнктуры: "В фазах циклического снижения, когда курсы акций падают, пропорции внешнего финансирования смещаются, вполне логично, в сторону облигаций; в периоды, когда цены на акции растут и издержки на эмиссию акций падают относительно выплат, связанных с выпуском облигаций, размеры акционерного финансирования увеличиваются как абсолютно, так и относительно размеров облигационного финансирования" (29, с.186).

Второй аргумент Гордона, касающийся разнообразия источников внешнего финансирования и специализации финансовых посредников в качестве причины ослабления роли банков, также не оказался бесспорным в силу действия разнонаправленных тенденций в этой области. Если еще в конце 50-х годов Линтнер отмечал, что основная часть долгосрочного внешнего финансирования промышленных корпораций исходила от крупнейших страховых компаний и пенсионных фондов, то уже через десять лет положение существенным образом изменилось. Большинство крупнейших коммерческих банков образовали холдинговые компании и посредством этой юридической уловки сумели включить в свою структуру институты долгосрочного финансирования (23, с.89). Кроме того, в огромных размерах выросла деятельность доверительных (трастовых) отделов коммерческих банков, которые начали конкурировать с инвестиционными банками в выпуске и размещении акционерного капитала для промышленных корпораций. Масштабы операций крупнейших коммерческих банков приняли поистине глобальный характер, и на этой основе возникают новые формы сращивания банковского капитала с капиталом межнациональных корпораций (22). Сращивание промышленного и банковского капитала, которое американское законодательство пыталось ограничить на национальной арене, выносится вовне, на широкую арену международных экономических отношений.

IУ. Организационные аспекты менеджеризма

Организация и управление крупной корпорации составляют предмет исследования специальной теории, носящей междисциплинарный характер, где сталкиваются такие научные дисциплины, как экономика, социология, социальная психология, кибернетика и др. Ряд работ в области организации и управления касается также вопросов, связанных с обсуждением "капитализма" управляющих, степени "независимости" управляющих и последствий этой независимости для производственных отношений капитализма. Со своей стороны, теоретики "капитализма управляющих" зачастую прибегают к аргументам, связанным с развитием организации и управления, для подтверждения своих теорий.

Организация и управление связаны с внутренней структурой крупной корпорации, с информацией и контролем внутри фирмы, с реакцией фирмы на изменения во "внешней среде". Принципы организации и управления внутри фирмы не могут оставаться неизменными в условиях технического прогресса и роста абсолютных размеров управляемых единиц. Теоретики организации и управления связывают вопрос об эволюции отношений между управлением на фирме и капиталистической собственностью с внутренними изменениями, происходящими в крупной корпорации: усложнением управления и организационной структуры, увеличением охвата управленческой деятельности.

В наиболее популярной форме взгляды представителей теории и практики менеджмента на проблемы капитализма управляющих выражены в известной книге Дж. К.Гэлбрейта "Современное индустриальное общество" (3). Гэлбрейт объединяет представителей всех уровней управления в крупной корпорации в единую однородную социальную группу, которую он называет техноструктурой. Он считает, что формирование этой

группы связано с технологическими и организационными проблемами крупной корпорации. Одновременно он считает, что эта социальная группа имеет свои цели и по всем важнейшим вопросам проводит самостоятельную политику, противостоящую капиталистической собственности.

Вопросы технологического и организационного обоснования независимости менеджмента занимают важное место в целом ряде специальных работ. Р.Гордон выделяет из состава менеджмента так называемую руководящую группу, куда он включает главного руководителя (президента) и его непосредственных заместителей в каждой корпорации (21, с.283). Он считает, что именно эта группа принимает все ответственные решения и что правление корпорации, представляющее интересы собственников, лишь санкционирует уже принятые решения. Даже если право контроля за пределами "руководящей группы", то контроль чаще всего носит пассивный характер, тогда как сам процесс принятия решений не может не оказывать влияния на конечный результат. "Если мы хотим понять, как функционирует экономическая система, важно знать, кто определяет уровень выпуска продукции, устанавливает цены, решает, когда, в каких размерах и на каких условиях предпринимать новые капиталовложения и принимает иные решения относительно распределения ресурсов и объема занятости и производства" (21, с.151).

Гордон включает в состав руководящей группы главного управляющего (президента или председателя правления; в зависимости от традиций данной корпорации), первых вице-президентов, вице-президентов, руководителей важнейших комитетов: политики (долгосрочного планирования), финансов. Состав руководящей группы не превышает 12-18 человек. Управляющие (management) составляют значительно более обширную группу, чем руководители (executives). Что же касается членов совета директоров (или правления), то это

иная совокупность, которая может частично, иногда значительно, пересекаться с совокупностью главных руководителей. В тех случаях, когда главные руководители составляют большинство правления или наиболее динамичную и сплоченную группу ь правлении (а это чаще всего так и бывает) и одновременно руководители не владеют в сколько-нибудь значительных размерах акциями своей корпорации, как раз и возникает ситуация, когда руководство само себя выбирает и оказывается неподконтрольно акционерам-собственникам. Хотя реальность таких ситуаций и не оспаривается большинством исследователей, но, по мнению многих из них, это вовсе не предопределяет необходимость расхождения в целях менеджмента и капиталистической собственности.

Значительно более специальный характер носит исследование проблем управления в связи с усложнением проблем информации и контроля в крупных системах, какими, с точки зрения кибернетики, являются крупные корпорации. В частности, вопросам того, как структура и управление в крупных корпоративных системах влияют на формирование целей этих систем и к каким социальным последствиям это ведет, посвящены работы О.Уильямсона. Рассмотрим, как трактуются эти проблемы в его книге "Контроль в корпорации и экономическое поведение" (37).

В этой работе особое внимание уделяется истории и теории организационных перестроек в американских корпорациях, и под этим углом зрения рассматривается поведение руководства. Автор считает, что в период между 1920-1950 гг. происходил бурный рост абсолютных размеров американских корпораций, но организационная перестройка, соответствующая новому уровню масштабов, в значительной степени запаздывала. Исторически сложившиеся организационные структуры рассматриваются в книге под углом зрения их соответствия двум критериям, выработанным кибернетикой и теорией информации:

I) минимизация "потери контроля"[I] и 2) степень соответствия данной организационной структуры кибернетической модели "ультрастабильной системы" (37, с.37-47).

Относительно феномена "потеря контроля" автор поясняет, что всякий рост иерархических структур связан с увеличением числа уровней иерархии и, как результат этого, с ухудшением прохождения информации вверх и вниз по иерархической цепочке. Вслед за Г.Саймоном автор называет это явление "потерей контроля" и считает, что его развитие приводит к ухудшению экономических показателей (85).

Формализованная модель "потери контроля" в иерархических системах приводит автора к парадоксальному выводу, что резервы абсолютного роста большинства американских крупных корпораций должны были бы быть давно исчерпаны. Однако на деле этого не произошло. Уильямсон пишет: "Статическая модель ограниченной рациональности и потери контроля ведет к выводу об ограничениях размеров фирмы и о стабилизации размеров на каком-то уровне. Однако этот вывод противоречит реальной действительности, поскольку рост крупных фирм наблюдается повсеместно" (37, с.37).

Автор считает, что это противоречие частично решается в результате действия двух динамических факторов, способствующих расширению возможностей иерархической структуры организации. Это:

I. Обусловленный возрастом фирмы опыт в области рутинизации и сокращения промежуточных операций, связанных с обработкой информации, позволяет расширить интервал контроля (span of control), т.е. количество операторов, находящихся в непосредственном подчинении у координатора, при постоянном значении "потери контроля". Это позволяет

I) Потеря контроля (control loss) - термин теории информации, означающий общие потери в потоке информации, идущей снизу - с мест и сверху - от руководства.

фирме расти. 2. Экономичность механизации и автоматизации процессов обработки информации в крупных масштабах также способствует росту "интервала контроля" (37, с.37-38).

Однако действие этих динамических факторов, согласно Уильямсону, не снимает опасности перегрузки растущей системы и снижения ее эффективности. Эта опасность усугубляется тем обстоятельством, что большинство корпораций росло стихийно и в ходе этого стихийного роста падала их организационная эффективность. Ссылаясь на историков американской экономики, автор считает, что большинство крупных корпораций слишком долго сохраняло, в разных вариациях, функциональную систему построения, которую он называет "унитарной". Суть этой системы построения состоит в том, что отделения корпораций организованы по функциональному признаку: производство, снабжение, сбыт, финансы и т.д. Расширение и рост крупных фирм привели к перегрузке центрального руководства и в качестве непосредственной реакции на эту перегрузку - ко включению руководителей функциональных подразделений в состав центрального руководства. А это приводит к тому, что центральное руководство становится частичным пленником функциональных подразделений. Автор таким образом характеризует далеко идущие результаты этого процесса: "Противоречия развитой унитарной формы организации ведут к появлению дополнительных и противоречивых целей внутри организации. Главы отделений склонны "наверху" защищать прежде всего интересы своих отделений, что ведет к компромиссу, не всегда соответствующему оптимизации деятельности всей организации. Наряду с этим отделение собственности от контроля способствует формированию феномена "свободы действий" управляющих. Совместно эти факторы приводят к усложнению и видоизменению целевой функции крупной фирмы в условиях унитарной формы организации. Основные, относительно независимые друг от друга ком-

поненты этой целевой функции следующие: I) прибыль; 2) рост расходов на штаты; 3) рост расходов, связанных с "организационной ленью" (organizational slack)" (37,с.47-50).

В этих условиях схема построения организации перестает соответствовать модели "ультрастабильной системы", как, в частности, она описана у Г.Саймона (35, с.98). На практике это ведет к усилению неэкономичности и бюрократических извращений в деятельности крупных корпораций. Интересно отметить, что Уильямсон, в отличие от Берли, Джейкоби и др. не связывает усиление "независимости" управляющих с ростом их социальной ответственности. Относительная автономия корпорации по отношению к рыночным силам - это идущая вразрез с интересами капиталистической собственности лишь предпосылка независимых действий управляющих. Элемент необходимости это расхождение приобретает в силу организационных дефектов и частичной потери единого критерия в крупной организации. Итак, в дополнение к дефектам монополистического рыночного хозяйства развиваются дефекты внутренней организации капиталистической крупной корпорации. Так, во всяком случае, следует интерпретировать точку зрения Уильямсона.

В связи с отмеченными организационными дефектами автор придает особое значение тем реорганизациям, которые происходили в сфере "большого бизнеса" в 1950-1960 гг. Первые предвестники этих реорганизаций возникли еще в 20-х годах, когда А.Слоун и Д.Браун реорганизовали Дженерал моторс, разделив ее на ряд независимых отделений и одновременно сосредоточив в центре всю полноту финансового контроля. Сущность перехода к новым принципам организации, которые Уильямсон называет "мультидивизионной структурой", характеризуется следующим образом: "Организационное нововведение предусматривает замену функциональных отделений квазиавтономными оперативными отделениями, организованными в основном по продуктовому, сортовому или географическому признаку..." (37, с.115).

Оценивая смысл организационной перестройки, состоявшей в переходе к системе независимых отделений, с точки зрения повышения отдачи и общей экономической эффективности, другой исследователь этой проблемы, А.Чэндлер, писал: "Основная причина успеха мультидивизионной структуры состояла в том, что она решительно освобождала руководство, ответственное за судьбы предприятия, от рутинной оперативной деятельности, и таким образом давало время, информацию и даже психологический настрой для проведения долгосрочного планирования и оценки... Освобожденный от оперативных обязанностей и тактических решений главный руководитель в меньшей степени был связан с позицией защиты какой-либо одной части целого" (I7, с.382).

Какой же конкретно выигрыш дает организационная перестройка американским корпорациям? Суммируя высказывания разных авторов, можно указать по меньшей мере три направления роста эффективности. Первое связано с перегруппировкой и объединением в самостоятельные отделения всех тех интенсивно взаимодействующих между собой участков деятельности (в аспекте информационных потоков), которые ранее были разбросаны по всей корпорации. Ссылаясь на Эшби (8), Уильямсон рассматривает эту сторону организационной перестройки как операцию "декуплирования": "Коммуникация между частями сокращается посредством изоляции интенсивно взаимодействующих частей от слабо взаимодействующих или посредством введения относительно высоких порогов, имеющих целью подавить чувствительность к сообщениям (так называемое подавление "шумов")" (37, с.I22-I23). Второе направление, повышающее эффективность в ходе реорганизации, связано с более точным определением ролей на разных уровнях иерархии, определением прав и ответственности отдельных руководителей. И, наконец, отмечается, что в условиях мультидивизионной структуры отделения служат "центрами прибыли",

поскольку они полностью самоокупаемы и выступают друг по отношению к другу в качестве квазинезависимых фирм. Это обстоятельство имеет далеко идущие последствия. Оно позволяет наладить товарно-денежные отношения во внутренних взаимосвязях крупной фирмы. Результаты деятельности отделений становятся полностью сопоставимыми и могут служить для центрального руководства фирмы в качестве критерия при распределении капиталовложений.

Все эти последствия организационных перестроек способствуют росту прибыльности фирм. Уильямсон склонен считать, что бюрократические извращения, свойственные крупным фирмам в условиях унитарной структуры,- стремление к раздуванию штатов, рост "организационной лени" - изживаются в условиях введения мультидивизионной структуры. Вместе с тем, деятельность верховного руководства в большей степени определяется критерием капиталистической прибыли, что способствует ликвидации отделения собственности от контроля: "... наметившееся отделение собственности от контроля проистекало, главным образом, из преобладания унитарной формы в крупных корпорациях. Мультидивизионная перестройка, которая происходила в качестве реакции на феномен "потери контроля" на крупных диверсифицированных предприятиях, одновременно привела к восстановлению единства в постановке целей и в процессе принятия решений" (37, с.139).

По поводу такого рода оптимистических заявлений следует сказать, что они проистекают из установки их авторов, считающих капиталистическую прибыль высшим критерием эффективности и хозяйственной рациональности. Между тем известно, что рост капиталистической прибыли не совпадает с ростом общественного благосостояния, а зачастую находится с ним в прямом противоречии. Эта тема, впервые развитая марксистской политической экономией, получила в наше время подтверждение и в исследованиях многих немарксистских авторов. Укажем, в частности, на известную книгу Гэлбрейта "Общест-

во изобилия", где подвергается рассмотрению вопрос о том, как в условиях капиталистического хозяйства принципы прибыльности ведут к забвению общественных нужд (20).

Итак, согласно тезису Уильямсона, организационная перестройка корпораций с выделением независимых отделений и с одновременным усилением стратегической функции центрального руководства способствует восстановлению соответствия между чисто капиталистическим рыночным критерием деятельности фирм и организационным, внутренним критерием деятельности. Мы выяснили, что такое восстановление рыночного критерия, если оно и происходит, отнюдь не означает усиление общественного критерия и, напротив, может идти в разрез с последним.

Тем не менее интересно проследить, как те организационные перестройки, на которые указывают американские исследователи корпораций, отражаются в литературе о многонациональных объединениях, поскольку масштабы деятельности последних особенно велики.

Описание организационных структур многонациональных объединений при всем разнообразии конкретных форм, в целом соответствует, в своей тенденции развития, тому прототипу многодивизионной структуры, который содержится в описаниях крупнейших корпораций США. Это и не удивительно. Ведь большинство многонациональных объединений возникло на базе крупнейших корпораций США. Однако интересной особенностью многонациональных корпораций, отмечаемой их исследователями, было то, что в связи с бурным ростом их перестройка происходила прямо на глазах, в течение сравнительно короткого периода времени. Разные авторы при этом отмечают три основные стадии организации заграничной деятельности многонациональных корпораций (19, 30, 36). Первую стадию называют "портфельной" или экспортной. На этой стадии материнская компания наряду с расширением экспорта

производит портфельные вложения капитала в иностранные фирмы с целью использования потенциала зарубежного рынка или в силу ограничений, налагаемых местными властями на дальнейшее расширение экспорта. Следующая стадия характеризуется учреждением при материнской компании международного отдела, который непосредственно возглавляет всю деятельность зарубежных филиалов. Эта стадия наступает в результате интеграции зарубежных филиалов в структуру собственности материнской компании и в результате расширения сети филиалов. Для этой стадии характерно широкое распространение "совместных" или "общих" компаний (joint ventures).

Вместе с тем учреждение международного отдела происходит, когда число зарубежных филиалов или "совместных" компаний составляет не менее четырех.

Организация международного отдела напоминает описание "унитарной" структуры в истории развития крупных американских фирм первой половины XX в. Иными словами, международные отделы строились по функциональному принципу, с выделением в качестве отделений специальных "служб": производственной, финансовой, сбытовой и т.д.

Дальнейшее расширение деятельности многонациональных корпораций приводит к необходимости реорганизации. При этом возникают различные смешанные формы многодивизионной структуры. Международные отделы ликвидируются. В случае диверсифицированной деятельности за рубежом, соответствующей структуре диверсификации компании на ее национальном рынке, филиалы по производству определенного продукта за границей привязываются к уже существующим независимым отделениям и создается единая линейно-штабная структура, охватывающая как деятельность на внутреннем рынке, так и деятельность за рубежом. В случае наличия какого-либо профилирующего продукта, получающего глобальное распространение, образуются территориальные отделения, с полным вклю-

чением в их структуру прежде централизованных функциональных "служб". Эта стадия организационной перестройки, которая происходила в большинстве многонациональных компаний, начиная со второй половины 60-х годов, характеризовалась следующими основными чертами. Во-первых, автономные отделения одновременно превращались в "центры прибыли" и зачастую получали возможность самостоятельного выхода на рынок капитала (заемных средств и акций) при полном, однако, сохранении контроля со стороны материнской компании (чаще всего посредством контрольного пакета акций). Во-вторых, одновременно происходило усиление стратегического контроля со стороны центрального руководства в основном в области планирования и финансирования капиталовложений, что требовало усиления "штабных" служб при центральном руководстве. Эти "штабные" службы в значительной мере дублируют деятельность функциональных служб, переданных отделениям, но они не подменяют последние, поскольку не обладают административной властью, а выполняют аналитическую и экспертную роль при центральном руководстве.

И, наконец, еще одной важной чертой, сопровождавшей организационную перестройку многонациональных компаний, было развитие конфликта между требованиями центрального руководства, проводящего перестройку, и сложившейся структурой собственности и владения. Особенно наглядно это столкновение проявилось в истории развития "совместных" предприятий (I9, с.7-I8). Дело в том, что третья стадия организационной перестройки часто требовала расформирования "совместных" компаний и включения отдельных их частей в новые структурные подразделения. Однако такой перестройке препятствовало то обстоятельство, что "совместные" предприятия находились лишь в частичной собственности материнской компании, были тесно связаны с местным национальным капиталом, а иногда и с государственной собственностью (в развивающихся странах). В результате многонациональным

корпорациям пришлось смириться с существованием в рамках своей структуры "совместных" предприятий,и, более того, эта форма сохраняет свое важное значение в усилении экспансии международного капитала.

Подводя предварительные итоги обсуждению организационных аспектов менеджеризма, можно отметить наличие двух противоречивых оценок значения организационных перестроек для функционирования современного капитализма. Одна из них подчеркивает усиление независимости управляющих от "капитала", одновременно отмечая их растущую зависимость от "организации" (Гордон, Гэлбрейт и др.). Другая оценка значения организационных процессов склонна подчеркивать выделение верхних эшелонов управления и усиление их независимости от отделений, в результате чего возрастает их связь с совокупным капиталом, усиливается действие капиталистических критериев распределения ресурсов (максимизация долгосрочной прибыли), что противостоит превращению корпорации в "независимый", "некапиталистический" институт (А.Чэндлер, О.Уильямсон и др.). Однако для обеих оценок общим является то, что попытка подойти со стороны организационных перестроек к эволюции капиталистической собственности оказалась слишком узконаправленной. "Организационный" плацдарм слишком мал для тех широких социальных обобщений, на которые претендуют рассмотренные работы.

У. Становление менеджеров-профессионалов: социальные аспекты

В связи с выдвижением на передний план профессиональных аспектов управления растет литература, посвященная анализу социального портрета современного менеджера (7). Однако при попытке как-то обобщить эту литературу сразу же возникают трудности, связанные с тем обстоятельством, что в большинстве работ, так или иначе касающихся вопро-

сов социального анализа менеджмента, нет строго перечисления признаков, определяющих эту совокупность. Правда, почти повсеместно перечисляются признаки, выделяющие менеджеров как профессиональную группу: специальное образование, опыт работы в качестве руководителей различных подразделений хозяйственных организаций, особые черты характера. Однако зачастую вслед за рассмотрением этих профессиональных особенностей следует вывод о социальном единстве менеджеров. Так приблизительно поступает Гэлбрейт при характеристике "техноструктуры", включающей обширные управленческие и инженерные кадры современной крупной корпорации (3). Однако правы, на наш взгляд, те экономисты и социологи, которые отмечают, что при таком подходе проблема менеджеров как социальной группы теряется и расплывается в смежных проблемах "новых средних слоев", "белых воротничков", научно-технической интеллигенции.

Значительно более четкой постановкой проблемы социальной дифференциации отличаются работы, которые рассматривают верхушку менеджеров, или, пользуясь определением Р.Гордона, "руководящую группу" как особый социальный слой (21). Выделение руководящей группы (включающей в себя тех лиц, которые повседневно руководят корпорацией, а не просто так или иначе контролируют ее извне) обосновывается теми соображениями, что осуществление активного руководства не может не влиять на конечные результаты деятельности. Между тем, исследуя различные социальные группы в их отношении к активному руководству, т.е. к процессу принятия важных решений, Гордон пришел к выводу, что "из всех групп, связанных с крупной корпорацией, руководящая группа в значительно большей степени, чем любая другая, выполняет функцию активного руководства" (21, с.115).

Этот вывод не выглядит простой тавтологией, если учесть, что на выполнение функции активного руководства одновременно претендуют такие группы, как правление корпорации (ор-

ган надзора, формально представляющий интересы акционеров), крупнейшие акционеры корпорации, крупные финансовые институты, постоянно ведущие с корпорацией дела.

Выделение руководящей группы, включающей в себя главного управляющего (президента) корпорации, его заместителей и руководителей основных подразделений, указывает на ту реальную социальную совокупность, верхушку менеджмента, которая действительно обладает едиными социальными интересами и единым социальным статусом. При этом обращается внимание, что в условиях профессионализации всего менеджмента усиливается вертикальная социальная подвижность и частичная вербовка верхушки менеджмента за счет его нижних эшелонов. Однако, как указывает ряд авторов, эта вертикальная подвижность в среде управляющих не меняет общего капиталистического лица верхушки менеджеров в отличие от их основной массы.

Так, Николс показывает, что происхождение большей части корпоративной элиты - это верхний, имущий социальный слой современного капиталистического общества (3I, с.I33-I35). Как признают многие исследователи социального положения менеджеров, крупные управляющие - это почти всегда одновременно крупные акционеры своих компаний (хотя и не обязательно крупнейшие).

Социальное лицо крупных управляющих формируется за пределами узкой сферы профессиональной деятельности, на широком поле общественных связей, включающей семейные, социальные, школьные, клубные и иные узы. Николс, проведший анкетирование верхушки управляющих в анонимном крупном промышленном центре Англии, отмечает, что между сообществом крупных акционеров и сообществом крупных управляющих существуют обширные сферы совместного пересечения. Как система социальной ориентации, так и система социальных ценностей у тех и у других - общие. "Профессиональные управляющие разделяют с управляющими-капиталистами общий интерес в сохранении частного способа производства", - заключает Николс (3I,с.I36).

Из всего этого можно заключить, что ни верхушка управляющих, ни тем более управляющие в целом не составляют особого социального класса. Вместе с тем верхушка управляющих, будучи профессионально тесно связана со всей массой управляющих, в классовом отношении составляет особую подгруппу класса буржуазии. Таков, во всяком случае, вывод одной из наиболее полных работ, рассматривающих классовую природу и идеологию современного менеджмента.

Ю.Б.Кочеврин

Список литературы

I. Ааронович С. Правящий класс. М., Изд-во иностр лит., I962. 229 с.

2. Беглов И.И. США: собственность и власть. М., "Наука", I97I. 544 с.

3. Гэлбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество. М., "Прогресс", I969. 420 с.

4. Кочеврин Ю.Б. Буржуазные теории крупной корпорации: апология менеджеризма. - "Мировая экономика и междунар. отношения", I976, № I0, с.43-54.

5. Меньшиков С.М. Миллионеры и менеджеры. М., "Мысль", I965. 455 с.

6. Перло В. Империя финансовых магнатов. М., Изд-во иностр. лит., I958. 544 с.

7. Эпштейн С. Бюрократизация большого бизнеса США. - "Мировая экономика и междунар. отношения", I977, № 5, с.I25-I33

8. Ashby W.R. Design for a brain. The origin of adaptive behavior. 2nd ed., rev. L., Chapman & Hall, 1960. IX, 286 p.

9. Bain J.S. Industrial organization. N.Y., Wiley; L., Chapman & Hall, 1959. XVIII, 643 p.

10. Baumol W.J. Business behavior, value and growth. N.Y., Macmillan, 1959. XIV, 164 p.

11. Berle A.A., Means G. The modern corporation and private property. N.Y., Macmillan, 1934. XIII, 396 p.

12. Berle A.A. Power without property. A new developments in American political economy. N.Y., Harcourt, Brace a.co., 1959. VIII, 184 p.

13. Berle A.A., jr. The 20th century capitalist revolution. N.Y., Harcourt, Brace a co., 1954. 192 p.

14. Blair J.M. Economic concentration: structure, behavior and economic policy. N.Y., Harcourt, Brace, Jovanovich a.co., 1972.XIX, 742 p.

15. Burch Ph.H. The managerial revolution reassessed. Family control in America's large corporations. Lexington (Mass.), Lexington books (Heath), 1972. XI, 195 p.

16. Burnham J. The managerial revolution. What is happening in the world. N.Y., Day, 1941. 285 p.

17. Chandler A.D. Giant enterprise. Ford, General motors and automobile industry. New York-Burlingame, Harcourt, Brace & World, 1964. XIII, 242 p.

18. Curwen P.J. The theory of the firm. London-Basingstoke, 1976. XVI, 189 p.

19. Franko L.G. Joint venture survival in multinational corporations. N.Y.a.a., Praeger, 1971. XV, 219 p.

20. Galbraith J. The affluent society. 2nd ed., rev. L., Macmillan, 1969. XXII, 333 p.

21. Gordon R.A. Business leadership in the large corporation. Berkeley-Los Angeles, Univ. of California press, 1961. XX, 364 p.

22. The international corporation. A symposium ed. by Ch.P.Kindleberger. Cambridge (Mass.)-London, MIT press, 1971. VII, 415 p.

23. Jacoby N. Corporate power and social responsibility. A blueprint for future. N.Y., Macmillan, 1973. XIX, 284 p.

24. Kaysen C. Another view on corporate capitalism. - "Quart. j. of economics", Cambridge (Mass.), 1965, vol. 79, p. 46-59.

25. Kuehn B., Marris R. New light on take-overs. - "Banker", L., 1973, vol. 123, N 569, p. 56-73.

26. Larner R.J. Management control and the large corporation. N.Y., Dunnellen, 1970. XII, 148 p.

27. Market structure and corporate behavior; theory and empirical analysis of the firm. Ed. by K.Cowling. L., Gray-Mills, 1972. /6/, 200 p.

28. Marris R. The economic theory of "managerial" capitalism. L., Macmillan, 1964. XVIII, 347 p.

29. The corporation in modern society. Mason E.S.(ed.) N.Y., Atheneum publ., 1959. XX, 576 p.

30. The multinational company in Europe. Some key problems. Ed. by M.Z.Brooke, H.L.Remmers. Ann Arbor, Univ. of Michigan press, 1974. X, 194 p.

31. Nichols T. Ownership, control and ideology. L., Allen & Unwin, 1969. 272 p.

32. Petersen S. Corporate control and capitalism. - "Quart. j. of economics", Cambridge (Mass.), 1965, vol.79, p.1-24.

33. Reid S. Mergers, managers and the economy. N.Y., McGrow-Hill, 1968. XIX, 302 p.

34. Sheehan R. Proprietors in the wold of big business. - "Fortune", Chicago, 1967, vol.75, N 7, p.154-186. 186.

35. Simon H.A. The shape of automation for men and management. N.Y., Harper a. Row, 1965. XV, 111 p.

36. Vernon R. Sovereignty at bay. The multinational spread of U.S. enterprises. L., Longman, 1971. X, 326 p.

37. Williamson O.E. Corporate control and business behavior. Englewood Cliffs (N.J.), Prentice Hall, 1970. XII, 196 p.

38. Williamson O.E. The economics of discretionary behavior. L., Kershaw publ., 1974. /12/, 182 p.

ПРОБЛЕМЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ КРУПНОЙ ФИРМЫ В БУРЖУАЗНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ

Современный капитализм характеризуется исключительным динамизмом, сложностью и противоречивостью экономических и социальных процессов. Любое новое явление в капиталистической экономике становится предметом острой идеологической борьбы. Сколь важно для буржуазных апологетов капитализма дать объяснение этому явлению с классовых позиций буржуазии, столь важно для марксиста вскрыть истинную его сущность.

Одна из наиболее острых проблем, вокруг которой идет настоящая идеологическая война, - проблема места и роли монополий в экономике современного капитализма. В настоящее время крупнейшие корпорации не только являются ядром экономики развитых капиталистических стран, но обладают такой мощью, что могут определять политику этих стран. Поэтому изучение целенаправленного поведения, тактики и стратегии этих фирм позволяет глубже понять процессы, происходящие в экономике современного капитализма, точнее прогнозировать его развитие и лучше предвидеть последствия империалистической политики капиталистических стран.

Современные монополии имеют определенную свободу в выборе краткосрочной политики. Последняя определяется набором целей фирмы, причем, достижение различных целей имеет различные последствия для ее деятельности. В силу мощи современных монополий влияние этих последствий на экономику капиталистических стран весьма значительно, различные же формы государственного воздействия на крупную корпорацию могут как усилить, так и ослабить их.

Известно, что целью капиталистического производства была и остается максимизация прибыли. Поскольку фирма зачастую не в состоянии реализовать эту цель в краткосрочном плане, она стремится так перестроить свою текущую политику, чтобы добиться максимальной прибыли в долгосрочном плане - в определенном смысле она работает на будущее. Будучи скована анархическим развитием капиталистической экономики в целом, каждая отдельная фирма стремится найти для себя такую линию поведения и целевую функцию, которая бы позволила как можно ближе подойти к реализации долгосрочной прибыли. От текущей политики крупных фирм, от их краткосрочных целей зависит и ценовая политика этих фирм, и их реакция на изменения внешних условий. О важности проблемы целей крупных монополистических фирм свидетельствует интерес к ней со стороны буржуазных экономистов. Их усилиями был разработан ряд моделей крупной фирмы, отражающих реальные перемены, происшедшие в экономике развитых капиталистических стран за послевоенный период. Критический анализ этих моделей позволит использовать их, предварительно очистив от апологетической накипи, для более глубокого анализа явлений современного капитализма. Более того, математический аппарат некоторых моделей может быть применен в социалистическом планировании для анализа хозяйственной деятельности крупных социалистических предприятий и объединений. Значение моделей, рассмотренных в данной работе, заключает-

ся также в том, что они дают возможность исследовать методы, которыми пользуются буржуазные экономисты с целью апологии капитализма.

Кризис традиционной теории фирмы

Капитализм вступил в XX в. под знаком все усиливающейся монополизации экономики. Волна капиталистических слияний по горизонтали в конце XIX - начале XX в. привела к установлению полного господства монополий в экономике США. В начале XX в. в США существовало 78 крупнейших концернов, контролирующих 50% и более продукции своих отраслей. Из них 8 контролировали свои отрасли целиком. Новая волна слияний, начавшаяся в 20-х годах, имела вертикальный характер, ибо возможности горизонтальных слияний в основном были исчерпаны. Вертикальные слияния вели к разрушению полных отраслевых монополий и к разделу рынков между небольшим числом крупнейших фирм. Эти перестройки сопровождались невиданным по глубине экономическим кризисом 1929-1933 гг., который продемонстрировал полную неспособность капитализма справиться с силами, которые сам же он и породил. Кроме того, кризис 1929-1933 гг. обнажил скудость теоретического багажа буржуазной экономической науки и ее неспособность объяснить процессы, выходящие за рамки чистой конкуренции. "Классическая" буржуазная политэкономия оттачивала свои методы "чистой науки", в которой не было места такой реальности, как монополии. Однако нужды государственного регулирования экономики и потребности обуздания всевластия монополий, особенно обострившиеся перед лицом растущего социализма, требовали разработки теорий, объясняющих их стратегию. И если потребности государственного регулирования экономики, сдерживания кризисов и роста инфляции нашли частичное решение своих проблем в теории Кейнса, то антитрестовская политика такой теории не имела.

В отличие от практики общегосударственного регулирования экономики, оперирующей макроэкономическими категориями, антитрестовская политика не безразлична к интересам конкретных фирм. Этим объясняется сложность и рискованность разработки этих проблем для теоретиков буржуазной политэкономии. "Сколько-нибудь реалистичного, близкого к практике определения таких понятий, как конкуренция, монополия, рынок, т.е. такого определения, которое могло бы лечь в основу государственного регулирования монополии, буржуазная экономическая наука не давала вплоть до конца 50-х годов" (2, с.156).

Кризис 1929-1933 гг. ярко продемонстрировал разрушительную силу монополий и огромное влияние, которое они оказывают на всю экономику. Старые инструменты, имевшиеся в распоряжении традиционной теории, такие, как модели "чистой монополии", и "дуополии" Курно, были непригодны для исследования реальной монополии. Требовались новые теории. Кризис традиционной теории фирмы, являющейся ядром буржуазной политэкономии, вызвал бурную критику ее основ. Критика эта велась по двум направлениям, которые и определили впоследствии два направления анализа монополий.

Первое направление сконцентрировало свое внимание на разделении собственности и управления в корпорации и подвергло яростной критике постулат о краткосрочной максимизации прибыли как цели корпорации. Это направление впоследствии получило название "менеджеризм". Оно провозгласило своим девизом "реализм мотиваций". Главным объектом анализа теоретиков стала крупная капиталистическая корпорация и изменение принципов деятельности и экономической политики в крупных корпорациях по сравнению с относительно небольшими фирмами XIX в.

Другое направление критики традиционной теории фирмы шло по линии пересмотра действия механизма установления отраслевого равновесия в условиях "несовершенной конкуренции". Здесь объектом нападок стал постулат о независимых конкурентных действиях отдельных фирм на рынке. Это направление породило ряд теорий и конкретно-экономических исследований отдельных отраслей.

Здесь нам представляется необходимым уточнить смысл некоторых терминов, которые будут часто встречаться при дальнейшем изложении. Это термины - "современная монополия", "олигополия" и "традиционная монополия". Под "традиционной монополией" понимается такая отраслевая структура, при которой одна крупная фирма контролирует либо всю отрасль целиком ("полная отраслевая монополия"), либо ту часть отраслевого рынка, которая позволяет ей диктовать свои условия другим фирмам, являющимся, как правило, небольшими и неспособными составить серьезную конкуренцию фирме-монополисту. Такую структуру называют еще "чистой монополией". Термин "олигополия" или "современная монополия" характеризует отрасль, в которой небольшое число крупных фирм контролируют от 60 до 100% отраслевого сбыта. При олигопольной структуре рынка фирмы примерно равны по силе, что порождает сильную взаимозависимость между ними. Этим объясняется и то, что олигопольная группа выступает как монополист по отношению к внешним отраслям и потребителям. С другой стороны, взаимозависимость фирм-олигополистов и равенство их сил заметно изменяют характер взаимоотношений между ними и определяют поведение отдельных фирм - участниц группы. Это резко отличает олигополию от традиционной монополии и от "несовершенной" конкуренции (не говоря уже о свободной конкуренции) и затрудняет ее анализ.

Попытки построения теории олигополии

Первая попытка объяснения олигополии была предпринята Чемберлином в книге "Теория монополистической конкуренции", вышедшей в 1933 г. (П). Чемберлин попытался создать теорию, объясняющую процесс монополизации и его последствия для экономики. Главным показателем степени монополизации той или иной отрасли, по Чемберлину, является не уровень ее производственной концентрации, а количество господствующих в ней фирм. Концепция Чемберлина породила догму (надолго укоренившуюся в буржуазной политэкономии) - монополия возникает не в сфере производства, а на рынке, значит, при соответствующем регулировании рынка можно устранить ее пагубные последствия.

Книга Чемберлина, не решив проблемы олигополии, обратила внимание экономистов на такие проблемы, как неценовая конкуренция, недогрузка производственных мощностей и др. Она указала на трудности ценовой конкуренции, чем подтолкнула исследования в области цен и ценообразования.

Попытки объяснить относительную стабильность цен в условиях олигополии были предприняты Холлом и Хитчем (20) и П.Суизи (35). В результате появились теории ценообразования по методу "полных издержек" и теория "ломаных кривых спроса"[I], призванные объяснить, как в условиях олигополии достигается согласованность действий без формального сговора. Эти исследования объясняли внутриотраслевые различия в норме прибыли отдельных фирм - участниц олигополистической группировки. Исследования проблемы барьеров для новой конкуренции, проведенные Дж.Бейном (6) и др., обратили внимание экономистов на различия в межотраслевых нормах прибыли и на препятствия для перелива капитала, создаваемые олигополией. Эти исследования позволили уточнить принципы олигополистического ценообразования. Такое уточнение было проведено в работах Силоса-Лабини (36) и О.Уильямсона (38)

I) Эмпирические исследования не подтвердили теорию "ломаных кривых спроса" (см.,например,/32/).- Прим. В.П.

путем введения понятия ограничительной цены, устанавливаемой на уровне, позволяющем получать "удовлетворительную" прибыль и в то же время удерживающем новых конкурентов от внедрения в отрасль. Проблема же ограничений, накладываемых олигополией на максимизацию прибыли была впервые поставлена У.Феллнером в работе "Конкуренция среди немногих" (I4). В книге Феллнера олигополия трактовалась как групповая монополия, причем необходимость совместных действий возникала из тесной олигополистической взаимозависимости отдельных фирм и необходимости противостоять давлению внешних конкурентов. Работа Феллнера обратила внимание буржуазных экономистов на препятствия, стоящие на пути максимизации текущей прибыли, а также на соотношение между долгосрочными и краткосрочными целями крупной корпорации.

Исследования в области ценообразования выявили монопольный характер цен в олигополистических отраслях, что дало повод некоторым экономистам отрицать наличие какой-либо конкуренции при олигополии и рассматривать ее как отраслевую монополию. Под таким углом зрения рассматривается олигополия в книге Силоса-Лабини (36) и А.Филлипса (30). А.Филлипс анализирует олигополию в контексте теории группового поведения, разработанной в социологии. Такой подход позволил ему получить ряд интересных результатов касающихся взаимоотношений членов олигопольной группы. Филлипс обнаружил, что упорядоченность структуры зависит от ряда факторов, таких, как давление внешних конкурентов на отрасль, распределение ролей в группе, связь иерархической структуры отрасли со степенью внутриотраслевой конкуренции и т.д.[I)].

I) Ему принадлежат, например, следующие утверждения: олигополия - не структура, а целая группа. Борьба внутри группы регулируется неписанными правилами. Конкуренция усиливается с ростом членов группы. Чем более асимметрично соотношение сил в группе, тем менее интенсивна конкуренция. Чем лучше организованы группы, противостоящие данной группе, тем сильнее тенденции к росту конкуренции внутри последней (28).

Исследования Силоса-Лабини, Феллнера, Филлипса и других обратили внимание буржуазных экономистов на устойчивость олигополии и на долгосрочный характер целей крупных фирм; они выявили трудности, стоящие на пути максимизации краткосрочной прибыли. Однако эти работы не смогли выработать теоретической основы для исследования монополии и страдали рядом существенных пороков. Абсолютизирование монополистических сторон олигополии привело Силоса-Лабини к ошибочному выводу об абсолютном торможении ею технического прогресса. Феллнер, пытаясь рассмотреть олигополию в категориях маржинализма, пришел к выводу о невозможности определения условий длительного равновесия. Анализ Филлипса отличается односторонним подходом, явно недостаточным для решения столь сложной проблемы.

Идея невозможности максимизации текущей прибыли в маржиналистской ее трактовке заставила некоторых крупных буржуазных экономистов отказаться от идеи максимизации вообще. Возникла "сатисфакционная теория", которой придерживались такие экономисты, как Блейр (9), Чемберлин (10), Сайерт и Марч (13) и др. "Сатисфакционисты" указывали на сложность структуры современной крупной фирмы, на диверсифицированный характер производства и связанную с этим сложность принятия краткосрочных решений. Они указывали на то, что олигополистическая взаимозависимость создает условия неопределенности ("туманы неопределенности"), в которых управляющим приходится принимать решения, и на то, что эмпирические исследования, проведенные в ряде отраслей, не подтверждают принцип максимизации прибыли. Кроме того, они подчеркивали нежелание самих управляющих максимизировать прибыль. Мотивация менеджеров определяется их опасением привлечь новых конкурентов в отрасль и стремлением избежать государственного регулирования. Кроме того, поддерживая прибыль не на максимальном, а на удовлетворительном уровне, корпора-

ции имеют возможность сдерживать профсоюзы в их требованиях увеличения заработной платы.

Однако, несмотря на реализм в трактовке некоторых проблем принятия решений в крупной фирме, "сатисфакционисты" не смогли добиться цельности своей теории, которая оказалась перегруженной моделями, слабо связанными между собой.

Неспособность "сатисфакционистов" предложить конструктивную теорию для анализа текущей политики крупной фирмы была использована приверженцами традиционной теории для ее защиты. Да, утверждали маржиналисты, принцип краткосрочной максимизации не может объяснить поведение отдельных фирм, но это общий принцип, общая теория, которая предсказывает движение системы в целом (5, 25). Маржиналисты упрекали все остальные направления в том, что они не смогли выработать своей теории, объясняющей олигополию.

Подобные взаимные упреки лишний раз демонстрируют неспособность буржуазных экономистов объяснить новые явления в экономике современного капитализма, вынуждая их опираться на давно изжившие себя идеи и модели свободной конкуренции.

Вплоть до конца 50-х годов буржуазные экономисты предпринимали тщетные попытки выработать теорию олигополии, построить обобщающие теоретические модели для предсказания реакции крупных фирм на действия рыночных сил. К этому времени во всех важнейших сферах экономики США и на отраслевых рынках господствовала олигополия. Сопротивление олигополии антикризисным и антиинфляционным мероприятиям правительства демонстрировало не только ее силу, но и кризис макроподхода, основанного на теории Кейнса.

В правительственных органах начинают осознавать, что теория Кейнса не способна разрешить новые проблемы, вызван-

ные растущей монополизацией экономики. Возникает острейшая необходимость поиска новых регуляторов экономики.

Р.Сайерт и К.Джордж писали: "... эффективность должна рассматриваться как функция управления, а не только рынка. Это говорит о том, что природа "регулятора экономики", который мы ищем, должна быть такова, чтобы он непосредственно воздействовал на процесс управления фирмой. Аналогично регулирующий механизм должен воздействовать на ценовую политику фирмы, поскольку последняя определяет действия управляющих и процесс принятия решений... Поэтому, прежде чем разрабатывать дополнительный механизм регулирования, кроме традиционного механизма конкуренции, нам нужно выработать более точную модель принятия решений в фирме. Ее важность возрастает по мере того, как рынок становится менее конкурентным" (I2, с.26). Это уже откровенный отказ от догмы Чемберлина. Государство, по мнению Сайерта и Джорджа, должно воздействовать не на внешнюю среду (рыночные отношения, финансы), а непосредственно на принятие решений в монополистической фирме, вмешиваться в процесс управления, а для этого нужно правильно понимать процесс принятия решений и иметь представление о целях крупных корпораций. К концу 50-х годов XX в. накопился богатый эмпирический и теоретический материал по отдельным проблемам олигополии, и не случайно почти одновременно в буржуазной экономической литературе появилось сразу несколько теорий и моделей, обобщающих этот материал. Наибольшее признание получили три из них: модель олигополии У.Баумоля (7), теория "менеджеристского капитализма" Р.Мэрриса (26) и модель "свободы действий управляющих" О.Уильямсона (39).

Идеи Р.Мэрриса и О.Уильямсона созрели в рамках теории менеджеризма, У.Баумоль рассматривал проблему в категориях маржинализма.

Модель максимизации оборота

Профессор Принстонского университета Баумоль – крупный буржуазный экономист. Некоторое время он занимал пост президента Американской экономической ассоциации. Он весьма трезво оценивает возможности математического моделирования и роль моделей как вспомогательного инструмента при исследовании экономических явлений и процессов.

Баумоль отмечает, что в современных крупных фирмах внутренняя производственная структура настолько сложна, что невозможно исчислять предельные показатели для каждого продукта; управляющие предпочитают пользоваться в повседневной практике агрегированными средними показателями, что накладывает определенные ограничения на максимизацию прибыли (так называемые "внутренние" ограничения).

Переходя к анализу олигополистического взаимодействия Баумоль указывает на то, что политика ориентации на рискованные краткосрочные цели может оказаться разрушительной для фирмы. Поэтому олигополисты предпочитают не вступать в борьбу, а стремятся выработать негласные "правила игры", которыми и руководствуются. У каждого члена группы оказывается свое строго определенное место: какая-то доля отраслевого рынка и какая-то прибыль, полученная от эксплуатации этой доли. Такой дележ внутриотраслевой прибыли – в зависимости от силы каждой фирмы – был подтвержден рядом статистических исследований (6,22 и др.). Эти рассуждения близки к идеям "сатисфакционистов" (недаром они причисляют Баумоля к своему лагерю). Фирма стремится к получению привычной для нее "нормальной" прибыли, а не к максимизации ее величины. В редких, исключительных случаях фирма отваживается на открытую ценовую борьбу ради того, чтобы отхватить себе бóльшую долю отраслевой прибыли. Но такой пересмотр ролей возможен в исключительных случаях. Таковы внешние рыночные ограничения, накладываемые на максимизацию текущей прибыли.

Однако максимизация прибыли остается долгосрочной целью фирмы, утверждает Баумоль. Он приходит к выводу, что прибыль[1] является монотонно возрастающей функцией от размеров корпорации. Чем крупнее фирма, тем бо́льшую прибыль она получает. Размер фирмы автор понимает как величину собственного и заемного капитала как в ликвидной, так и в неликвидной формах (7, с.34). Ряд статистических исследований подтвердил выводы Баумоля (19, 33 и др.). Баумоль пишет: "Желание бизнесмена увеличить размер своей прибыли реализуется в растущей экспансии, так как крупный размер сулит увеличение прибыли с большей скоростью, чем скорость роста активов. Крупный размер способствует увеличению объема капитала, который может быть привлечен для финансирования дальнейшей экспансии" (7, с.44). Таким образом, крупная фирма имеет большие возможности, по сравнению с мелкой, для привлечения дополнительных капиталов из различных источников с целью дальнейшей экспансии. Стремление к увеличению размера фирмы (и, следовательно, к росту долговременной прибыли) в краткосрочном плане реализуется, по мнению Баумоля, в увеличении выручки от сбыта продукции - оборота фирмы.

Итак, согласно Баумолю, получается следующая схема: фирма стремится к максимизации долгосрочной прибыли, но в условиях олигополии эта цель несовместима с максимизацией текущей прибыли, и поэтому в краткосрочном плане фирма стремится к максимизации выручки от продажи, что позволяет ей полностью получить свою долю прибыли ("нормальную" прибыль), а в долгосрочном плане ведет к увеличению доли фирмы на рынке и, соответственно, к увеличению той части отраслевой прибыли, которая достается ей в результате дележа. Таким образом достигается связь между долгосрочной максимизацией прибыли и текущей политикой фирмы.

---

[1] Имеется в виду норма прибыли на инвестированный капитал. - Прим. В.П.

Как же взаимодействуют в краткосрочном плане две цели – стремление к максимизации сбыта и стремление к максимизации прибыли? Баумоль пишет: "Совершенно очевидно, что налицо конфликт между стремлением фирмы максимизировать объем выручки от продаж и желанием увеличить прибыль... Я утверждаю, что цель типичного олигополиста может быть охарактеризована приблизительно как максимизация выручки от продаж при сохранении некоторого "минимума" прибыли... По мере того как размер прибыли становится достаточным для того, чтобы удовлетворять претензии акционеров и финансировать рост фирмы, управляющие направляют свои усилия на увеличение выручки от продаж, а не на увеличение прибыли" (7, с.49-50). Этот вывод означает, что олигополистическая фирма не только не максимизирует текущую прибыль, но даже "жертвует" частью этой прибыли ради расширения сбыта, оставляя лишь тот минимум прибыли, который необходим для выплаты дивидендов и расширенного воспроизводства.

Ясно, что такую "жертву" могут себе позволить лишь крупные олигополистические фирмы, накопившие значительные резервы прибыли. Они жертвуют частью своих монопольных сверхприбылей. Пока фирма не достигла устойчивого положения на рынке и не накопила достаточных резервов прибыли, она стремится к максимизации прибыли, но как только размер получаемой ею прибыли доходит до некоторого "удовлетворительного" уровня, фирма начинает обращать больше внимания на сбыт. Здесь Баумоль подходит к реалистическому пониманию природы "удовлетворительной" прибыли как разницы между максимальной монопольной сверхприбылью и той ее частью, которую фирма вынуждена "жертвовать" ради сохранения и упрочения своих позиций в олигополистической группировке.

После качественного анализа проблем олигополии, Баумоль переходит к постановке математической модели. Фирма

стремится к максимизации оборота при ограничениях: ее прибыль не должна падать ниже допустимого "минимального" уровня. Анализ модели проводится двумя способами: графическим и аналитическим - методами предельного анализа. Из графического анализа модели следовало, что у фирмы, максимизирующей оборот, цены в среднем ниже, а выпуск продукции больше, чем у фирмы, максимизирующей прибыль. Причем ограничения на прибыль играют очень важную роль в регулировании уровня цен и выпуска продукции. Абсолютный максимум оборота достигается лишь в случае, когда размер "минимальной" прибыли чрезвычайно мал, при этом фирма получает дополнительную прибыль сверх "минимальной" (ограничения в модели выполняются в этом случае, как строгие неравенства).

Рассматривая случай неценовой конкуренции, Баумоль находит, что рост издержек на рекламу и услуги сдерживается лишь ограничениями на прибыль. При отсутствии этих ограничений модель показывает бесконечный рост расходов на рекламу, ибо любой рост этих расходов увеличивает размер выручки от продаж, в то время как существует определенный уровень цен и выпуска, после которого снижение цен и увеличение выпуска не приносит дополнительного дохода. Отсюда вывод: интенсивность неценовой конкуренции зависит от размера получаемой фирмой прибыли и от "минимального" ее размера, необходимого для расширения воспроизводства и выплаты дивидендов. Баумоль отмечает, что источником расходов на ведение неценовой конкуренции ("рекламной войны") является та часть монопольной сверхприбыли, которая "жертвуется" ради максимизации долгосрочной прибыли.

Как мы видим, размер монопольной сверхприбыли при олигополии ограничен сверху долей, получаемой фирмой при разделе отраслевой прибыли, и, следовательно, возможности ведения неценовой конкуренции для каждой фирмы определяются этой долей, а отнюдь не безграничны, как это утверждают

некоторые буржуазные экономисты, а порой и автор модели. Таким образом, выводы буржуазных экономистов о "равенстве возможностей" при ведении неценовой конкуренции несостоятельны.

Баумоль пишет: "Это явление (неценовая конкуренция.- В.П.) не является обязательным следствием максимизации оборота... Но гипотеза о максимизации оборота может помочь нам понять психологию, лежащую в основе этой практики" (7, с.75). Действительно, если при максимизации прибыли цель может быть достигнута либо путем манипулирования ценами, либо путем снижения издержек (причем, "рекламная война" с этой точки зрения нежелательна, так как она увеличивает издержки и, следовательно, уменьшает прибыль), то при максимизации оборота цель может быть достигнута либо при помощи "ценовой войны", либо при помощи "рекламной войны", причем первый путь в условиях олигополии весьма затруднителен. Баумоль прав: по сравнению с традиционной теорией его модель гораздо лучше объясняет неценовую конкуренцию.

Модель Баумоля позволяет также предсказывать реакцию фирмы в ответ на изменения в накладных расходах и налогах, тогда как согласно традиционной теории фирмы, изменения в накладных расходах и налогах ничего не меняют в политике фирмы. На практике, указывает Баумоль, любое изменение в этих статьях издержек является порой серьезной причиной для пересмотра цен. Модель максимизации оборота наглядно демонстрирует, как это происходит. Изменения в накладных издержках и налогах уменьшают размер прибыли, получаемой фирмой, а, следовательно, уменьшают тот "излишек" сверх "минимальной" прибыли, который шел на увеличение сбыта и расширение рекламы. Уменьшение этого источника роста сбыта приводит к сокращению производства, снижению расходов на рекламу и росту цен. Таким образом, указывает Баумоль, фирма перекладывает последствия увеличения накладных издер-

жек и налогов на потребителя и служащих фирмы. Первые страдают от повышения цен, вторые - от сокращения производства (8).

Баумоль вынужден признать, что "... высокие цены устанавливаются потому, что выросли издержки при данном низком уровне выпуска. Возможность снижения цен для того, чтобы расширить сбыт и тем самым уменьшить уровень издержек на единицу продукции, просто не принимается во внимание" (7, с.75).

Исследуя модель средствами предельного анализа, Баумоль находит, что в модели максимизации оборота, так же, как и в модели максимизации прибыли, фирма избегает неприбыльного приложения капитала. Иными словами, фирма, максимизирующая оборот, должна использовать ресурсы оптимальным образом, распределяя их по всем видам приложения капитала пропорционально их отдаче.

Математически точно сформулированная модель максимизации оборота может, по мнению Баумоля, служить хорошим инструментом при анализе проблем олигополии и оценке эффективности деятельности отдельных фирм.

Действительно, эта модель позволяет свести ряд разрозненных теорий воедино: она объясняет психологию руководителей корпораций при неценовой конкуренции и логику ценообразования по методу полных издержек, позволяет оценить количественно и качественно реакцию фирмы на изменение ряда важных факторов.

Ценность работы Баумоля заключается в том, что он раскрыл механизм воздействия олигопольной структуры на поведение отдельных фирм. Возникает, казалось бы, парадоксальная ситуация: фирмы объединяются для достижения максимальных прибылей, но сами "условия сделки" становятся препятствием на пути к цели. На самом деле никакого парадокса нет - объединение создает устойчивую структуру, позволяющую

реализовать долгосрочные цели, давая в какой-то мере гарантии постоянного извлечения монопольных прибылей.

Акцент смещается на долгосрочные цели; извлечение максимальных прибылей становится теперь как бы "плановым" - фирма эксплуатирует свою долю рынка, получая привычную норму прибыли, которая для нее является максимальной в конкретных условиях.

Баумоль теоретически исследовал процесс максимизации долгосрочной прибыли; он указал на дискретность этого процесса, заключающегося в переходе корпорации в группу более доходных. Модель максимизации оборота дает ответ на вопрос, как готовится этот скачок, какой должна быть текущая политика фирмы, чтобы переход в высшую группу оказался успешным. Она позволяет нам понять современные методы конкурентной борьбы, явные и подспудные, краткосрочные и долговременные.

В целом модель Баумоля является хорошим инструментом для исследования современной монополии.

Ученый делает попытки спроецировать ее на капиталистическую экономику в целом. В этой части его исследование не отличается реалистичностью подхода. Баумоль изымает фирму из системы олигополистической взаимозависимости и исследует деятельность корпораций на новом уровне, молчаливо предполагая между ними отношения свободной конкуренции, что противоречит действительности и его же собственному предыдущему анализу. Теперь Баумоль отводит прибыли незначительную роль и на первый план выдвигает максимизацию оборота, причем отождествляет ее с максимизацией сбыта. Вывод Баумоля: все фирмы форсируют сбыт, снижая для этого цены, повышая качество продукции, расширяя ее ассортимент и улучшая обслуживание населения, что приводит к росту престижа фирмы и ее процветанию, а также способствует росту всей экономики в целом, увеличению занятости и благо-

состояния ее членов. Таким образом, выводы, полученные на предыдущем этапе исследования и механически перенесенные на макроуровень, имеют откровенно апологетический характер. По Баумолю, цели общества и фирмы полностью совпадают.

Пример Баумоля лишний раз показывает, насколько осторожно и внимательно нужно пользоваться формально-математическим аппаратом в политэкономическом исследовании. Самым слабым звеном логической цепочки Баумоля (олигополия - модель олигополистической фирмы - модель экономики - экономика) оказался переход от модели фирмы к модели экономики.

Ф.Фишер в рецензии на книгу Баумоля (I5) выдвинул другую идею, предположив, что крупная фирма в условиях олигополии максимизирует не выручку от продаж при ограничениях на прибыль в краткосрочном плане, а текущую прибыль при ограничениях на объем сбыта. Как ни странно, модель Фишера осталась почти незамеченной в буржуазной литературе, если не считать единственного исследования, в котором сопоставлялись условия равновесия в данной модели и в модели Баумоля (28). Модель сформулирована следующим образом: фирма максимизирует текущую прибыль при ограничении - сбыт фирмы (доля на рынке) не должен падать ниже минимально допустимого уровня. Через ограничения на сбыт достигалась, по мнению Ф.Фишера, связь между краткосрочной и долгосрочной максимизацией прибыли. "Фирма может максимизировать текущую прибыль как способ максимизации долгосрочной прибыли, принимая во внимание, однако, что происходящее вследствие краткосрочной максимизации прибыли уменьшение доли на рынке является свидетельством того, что краткосрочная и долгосрочная цели начали противоречить одна другой" (I5, с.8I5).

Математический и экономический анализ моделей Фишера и Баумоля показал, что они имеют много общего: у обеих мо-

делей одинаковая по своей природе, но различная по степени реакция на изменение внешних условий (спроса, налогов, накладных расходов). Как и модель Баумоля, модель Фишера дает интересные результаты при исследовании уровня цен, выпуска, интенсивности неценовой конкуренции и т.д.

Модель "менеджеристского капитализма"

Две другие модели крупной корпорации - модель Р.Мэрриса и модель О.Уильямсона - появились в печати одновременно, в 1963 г., через четыре года после появления модели Баумоля. Оба исследователя поставили во главу угла одну и ту же проблему - отделение собственности от управления в крупной фирме и связанное с этим изменение принципов экономической деятельности и экономической политики, но подошли к этой проблеме совершенно по-разному.

Мэррис утверждает, что с появлением акционерных обществ начинается процесс трансформации традиционного капитализма в капитализм наемных управляющих-менеджеров. Это проявляется в переходе всех командных постов в экономике от собственников к управляющим.

Объектом анализа Мэрриса является акционерная корпорация. Он выделяет два ее элемента - менеджера и организацию. Менеджеры обладают талантом управления, организация - ресурсами. Соединение этих двух элементов образует фирму: "Фирма - это изменяющийся набор ресурсов, связанных через корпоративное устройство с соответствующим набором материальных и финансовых активов" (26, с.112). А поскольку такое определение фирмы исключает понятие собственности на средства производства, то Р.Мэррис делает следующий вывод: "Любую экономическую систему можно рассматривать как совокупность конкурирующих и кооперирующихся организаций"

(26, с.II2). И далее: "Другими словами, наша теория применима к типичной современной развитой экономике, такой, как в США, СССР или Европе", - утверждает Мэррис (26,с.I24). Отсюда вытекает, что капитализм от социализма отличается лишь большей степенью конкуренции между фирмами.

Поскольку, по Мэррису, корпорация - это соединение таланта менеджера и ресурсов организации, то акционеры - лишь один из элементов организации. Подходя формально к диффузии акционерного капитала, он указывает, что только контроль над 5I% акций дает акционерам право на владение корпорацией, но такие случаи нетипичны, и они исключаются из анализа как относящиеся к "капитализму собственников", а не к "капитализму управляющих". Явление распыленности акций, особенно в крупных корпорациях, наводит Мэрриса на мысль, что "... лишь акции являются собственностью акционера, но корпорации - нет" (26, с.I2). А раз так, то менеджеры - полные хозяева фирмы, которая является инструментом для реализации их целей и таланта управления. Чем же определяется процесс принятия решений в такой фирме? По Мэррису, не потребностями производства или погоней за наживой, как в традиционном "капитализме собственников", а прежде всего склонностями и вкусами менеджеров, причем склонностями социально-психологического, неденежного характера; стремлением к высокому социальному положению, престижу, разнообразным льготам и т.д. Эта идея не нова, она высказывалась и ранее (наиболее четко Гордоном /I8/) и с тех пор очень популярна в буржуазной политэкономии.

Соединяя свою судьбу с определенной фирмой, менеджер отождествляет свое благополучие и престиж с ее процветанием.

Из определения фирмы, данного Мэррисом, следует, что ее процветание (а, следовательно, и управляющего) зависит от величины активов. Значит, осуществляя максимизацию ак-

тивов корпорации, менеджер тем самым добивается реализации своих личных целей. Этот критерий объявляется Мэррисом объективным и всеобщим, "ибо фирма - это административная и социальная организация, способная, в принципе, действовать в любой области материальной деятельности; она не обязательно привязана к отдельным рынкам или странам" (26, с.113).

Но Мэррис не может не признать, что корпорация действует в системе экономических отношений с другими корпорациями, также стремящимися к экспансии. Взаимодействие между ними создает среду, которая в свою очередь воздействует на каждую фирму. Здесь Мэррис включает в свой анализ прибыль как элемент обратной связи "экономика - фирма". По Мэррису, эта связь осуществляется через рынок капитала. Если менеджеры настолько увлекутся экспансией, что забудут о прибыли, то цена фирмы на рынке капитала упадет, акции понизятся в цене и появится реальная угроза поглощения. Поэтому менеджеры должны заботиться о том, чтобы цена фирмы на рынке капитала не падала ниже некоторого "минимального" уровня. На самом деле, утверждает Мэррис, она должна быть несколько выше "минимального" уровня, ибо престиж менеджера зависит не только от темпов роста фирмы, но и от цены фирмы на рынке капитала - чем она выше, тем выше престиж менеджера. Таким образом, Мэррис четко выделяет предельные границы, определяющие величину прибыли, выплачиваемой по акциям: минимальный размер прибыли должен быть таким, чтобы исключить угрозу поглощения, ибо в этом случае менеджер теряет и власть, и престиж, его или уволит новое руководство фирмы, или он останется руководить лишь одним из подразделений новой фирмы. Максимальный объем акционерной прибыли должен, с одной стороны, поддерживать престиж менеджера на определенной высоте, с другой - не создавать препятствий для роста фирмы.

Но это относится только к части прибыли, распределяемой по акциям. Вторая ее часть - нераспределенная - возвращается в фирму и является средством обеспечения необходимых темпов роста. Ее величина определяется двумя факторами: желаемым темпом роста фирмы и ее ценой на рынке капитала. Граница, разделяющая прибыль фирмы на распределенную и нераспределенную, определяется, по Мэррису, "оценочным соотношением" - ценой фирмы на рынке капитала, деленной на размер собственных активов[I)].

Целевая функция фирмы, по Мэррису, зависит от двух переменных: размера нераспределенной прибыли и объема спроса на продукцию фирмы. Рыночный спрос на продукцию определяет соотношение между производительной и непроизводительной частями активов фирмы. "Непрерывный рост требует, чтобы темпы роста спроса и активов (производительных) были равны" (26, с.41). Значит, для максимизации активов необходимо максимизировать сбыт. Мэррис отмечает в качестве одного из наиболее эффективных способов расширения сбыта фирмы диверсификацию. Существуют два возможных пути роста: рост за счет внутренних источников (внутренняя диверсификация) и рост за счет внешних источников (внешняя диверсификация). Внутреннюю диверсификацию Мэррис понимает как инновации в духе Шумпетера - усовершенствование технологии, развитие технической базы производства, реализация достижений научно-технического прогресса. Внешняя диверсификация - это расширение производства путем слияний и поглощений.

Первый путь увеличения темпов роста зависит от величины нераспределенной прибыли, второй - от условий на рынке капитала. Мэррис считает, что путь внутреннего роста наиболее типичен для экономики "капитализма управляющих".

I) Собственные активы (чистые) Мэррис определяет как стоимость имущества фирмы за вычетом обязательств.- Прим. В.П.

Итак, мы видим, что Мэррис, исходя из неверных, надуманных предпосылок, создал теорию, призванную служить оправданием современного капитализма. Фетишизируя стремление капиталистических фирм к росту, он извращает процессы, происходящие в современной капиталистической экономике. Действительно, фирмы стремятся к экспансии, но это не самоцель. К.Маркс писал: "Таков закон капиталистического производства, диктуемый постоянными переворотами в самих методах производства, постоянно сопровождающим такие перевороты обесцениванием наличного капитала, всеобщей конкурентной борьбой, необходимостью совершенствовать производство и расширять его масштаб ради одного только сохранения и под угрозой гибели" (I, с.268).

Таким образом, тенденция к росту определяется не вкусами и желаниями менеджеров, а логикой конкурентной борьбы; развитие этой тенденции ведет к усилению монополизации экономики.

Если проследить логику рассуждений Мэрриса, то становится ясно, что главная его задача заключалась в создании теории современного капитализма, которая могла бы заменить маржиналистские представления, неспособные объяснить многие новые явления капитализма XX в. Поэтому Мэррис начинает с пересмотра постулатов традиционной теории; он строит свою теорию на иной системе аксиом, в которой центральное место занимают определения фирмы, менеджера и собственника. Далее он всюду исходит из идеи равенства возможностей, иными словами, опять свободная конкуренция. Терминами "олигополия" и "монополия" Мэррис обозначает крупные фирмы, имеющие перед мелкими только одно преимущество - возможность большей экономии на масштабах производства. То есть, согласно Мэррису, экономика современного капитализма состоит из крупных, свободно конкурирующих фирм, управляемых не собственниками, а менеджерами, которые стремятся не к до-

стижению наивысших прибылей, а к росту фирмы. Основным средством роста он считает совершенствование производства, что способствует, по его мнению, увеличению эффективности всего капиталистического хозяйства. При этом Мэррис совершенно игнорирует развитие процесса монополистической концентрации. Роль государства в "менеджеристском капитализме" сведена к минимуму. Реальные процессы, отраженные в модели Мэрриса, - рост фирм, отделение собственности от управления, связь роста фирмы с рынком капитала, способность крупных фирм формировать спрос на свою продукцию и т.д. - настолько искажены им, что его модель остается безжизненной конструкцией, непригодной для анализа проблем современного капитализма, а популярность теории "капитализма управляющих" среди буржуазных экономистов объясняется ее апологетической, антимарксистской сущностью.

Модель "свободы действий управляющих"

Совершенно иначе подошел к исследованию процесса принятия решений в акционерной корпорации профессор экономики Пенсильванского университета О.Уильямсон в предложенной им модели "свободы действий управляющих" (87). Впервые упрощенный вариант модели появился в книге Сайерта и Марча "Бихевиористская теория фирмы" в 1963 г. (13). В модели О.Уильямсона сделана попытка формализовать основные положения теоретиков менеджеризма, опираясь при этом на статистический материал по изучению мотивации управляющих. Его модель, как и модель Р.Мэрриса, исходит из идеи о разделении собственности и управления в акционерной корпорации и связанного с этим несовпадения целей менеджеров и собственников. Однако Уильямсон не абсолютизирует процесс отделения собственности от управления, как это делает Мэррис. У Уильямсона менеджер остается наемным управляющим, зави-

сящим от хозяев фирмы. Согласно его концепции управляющие стремятся освободиться от контроля со стороны собственников (акционеров) для того, чтобы иметь определенную свободу действий, позволяющую им реализовать свои собственные идеи. Цель собственников фирмы - максимизация прибылей; управляющие максимизируют прибыль собственников только тогда, когда их зарплата зависит от нее. Внутренне же менеджер стремится к другим целям. Как и Мэррис, Уильямсон ссылается в этом вопросе на Гордона (I8), доказывая, что управляющие ставят перед собой "неденежные" цели: престиж, профессиональные льготы, высокое социальное положение. По мнению Уильямсона, цели эти не формализуемы, поэтому целевую функцию он строит как некую функцию "предпочтений менеджеров". Он приходит к выводу, что основными источниками достижения целей управляющих являются избыточные расходы на персонал, льготы и доходы помимо основной зарплаты и скрытая от акционеров часть прибыли. Таким образом, получается целевая функция общего вида, зависящая от трех переменных: расходов на персонал, льгот и вознаграждений, "свободной" прибыли. Чем определяется именно этот выбор переменных? Ссылаясь на различные источники, Уильямсон утверждает, что престиж в наибольшей степени ассоциируется менеджером с управлением большими штатами (39).

Касаясь вознаграждений и льгот, получаемых менеджерами, Уильямсон считает, что будучи источником материального удовлетворения и косвенным источником повышения общественного престижа, они являются желательными средствами удовлетворения целей менеджеров в части достижения разнообразных профессиональных преимуществ.

Важная часть ресурсов управляющих - "свободная", скрытая от акционеров прибыль. Последняя определяется как разница между отчетной прибылью и ее минимальной величиной, расходуемой на производственные нужды и выплату дивидендов. Этот "минимум" определяют сами управляющие.

Последний компонент целевой функции является одновременно и ограничением в модели. Целевая функция максимизируется при условии, что отчетная прибыль должна быть не меньше, чем "минимальная" плюс налоги. Иными словами, чтобы управляющие могли максимизировать свои цели, им нужно иметь для этого какой-то объем "свободной" прибыли.

В последующих своих работах Уильямсон совершенствовал модель, и в последнем варианте (40) функция цели у него уже зависела от двух переменных, а не от трех - от расходов на персонал и от "свободной" прибыли. Вознаграждения и льготы были исключены как средства личного потребления, а не средства достижения социально-психологических по своему характеру целей менеджеров.

Исследование модели, проведенное автором традиционными маржиналистскими методами (37,39,40), показало интересные свойства модели. Условия равновесия состояли из двух уравнений. Как и в модели максимизации прибыли, выпуск продукции, максимизирующей целевую функцию, определялся условиями равенства предельного дохода и предельных издержек. Это указывало на то, что производственные ресурсы модели Уильямсона используются оптимально с точки зрения максимизации прибыли. Второе уравнение (соотношение между предельной производительностью персонала и предельными издержками на него) указывало на то, что персонал в модели Уильямсона используется неэффективно с точки зрения максимизации прибыли. Это выражается в том, что предельная производительность персонала меньше, чем предельные издержки на его содержание, в то время как в модели максимизации прибыли по всем ресурсам, будь то профессиональные или материальные, должно соблюдаться равенство между предельными доходами и предельными издержками. В преобразованном виде второе уравнение равновесия в модели Уильямсона давало формулу предельной нормы замещения между прибылью и персоналом. При

прочих равных условиях увеличение предельной нормы замещения отражает сдвиг во вкусах управляющих в сторону предпочтения увеличения штатов и уменьшения прибыли фирмы. Иными словами, менеджеры стремятся добиться увеличения власти и престижа путем роста расходов на персонал, а не путем увеличения прибыли фирмы, т.е. прятали часть "свободной" прибыли в завышенных издержках на штаты. В фирме, максимизирующей прибыль, предельная норма замещения между штатами и прибылью равна нулю.

Исследование сравнительной статики фирмы (изменение ее параметров в ответ на изменение внешних условий) показало, что модель Уильямсона реагирует иначе на изменение внешних условий, чем модель максимизации прибыли. Если фирма, максимизирующая прибыль, никак не реагирует на увеличение налоговых ставок и суммы налогов, то фирма, стремящаяся к максимизации целевой функции управляющих, должна изменить размер выпуска и величину штатов в первом случае и сократить и то и другое во втором.

Экономический смысл изменений параметров модели в ответ на изменения налогов остается за пределами выкладок Уильямсона, но ясно, что рост налогов сокращает размер "свободной" прибыли, что заставляет управляющих либо сокращать персонал, отказываясь от достижения своих целей, либо перекладывать эти налоги на акционеров, сокращая размер выплачиваемой по акциям прибыли и скрывая часть "свободной" прибыли в увеличенных издержках на штаты.

Модель Уильямсона дает возможность получать результаты, которые не могут быть выведены из модели максимизации прибыли; причем она позволяет количественно оценить изменения, которые происходят в фирме в ответ на изменение внешних условий.

Модель верно вскрывает характер взаимоотношений между собственниками фирмы и наемными управляющими. Не престижа

добиваются менеджеры (это подчиненная цель), а как можно большего обогащения. Наемные менеджеры прекрасно понимают, что если им дадут отставку, то они будут существовать не за счет накопленного престижа. Поэтому они и стараются урвать как можно больше прибыли фирмы, как путем завышения каких-либо статей издержек, так и посредством прямого изъятия некоторой ее части. Недаром в балансах крупных капиталистических фирм за послевоенные годы усилилась тенденция увеличивать размер нераспределенной прибыли. Исследование поведения фирмы с помощью модели "свободы действий управляющих" дает возможность выявить источники неконтролируемых доходов управляющих.

Американский экономист Алчиан пишет в этой связи (4), что управляющие могут действовать разными способами в зависимости от того, что лежит в основе роста их доходов: если прибыль фирмы, то они будут максимизировать прибыль; если темпы роста размера фирмы - их целью станет максимизация активов; если размеры персонала - они будут увеличивать штаты; если их доходы зависят от объема выручки от продажи - будут стремиться к ее максимизации.

Остается добавить то, что не было сказано Алчианом: во всех случаях менеджеры будут стремиться к обогащению за счет прибылей фирмы.

Будучи сторонником Шумпетера в вопросе о прогрессивной роли монополий в капиталистической экономике, Уильямсон стремится выяснить, как в условиях монополистического капитализма происходит управление крупной корпорацией. Однако в отличие от Баумоля и Мэрриса он считает, что поведение корпорации является функцией не рынка, а управления. Поэтому Уильямсон изучает фирму "изнутри", выдернув ее из системы рыночных взаимосвязей. В этом порочность его метода. Все социально-экономические противоречия современного капитализма у него сводятся к конфликту между наемны-

ми управляющими и собственниками, между высшими и низшими менеджерами. И хотя он объективно отражает этот конфликт в том виде, как он проявляется на поверхности явлений, все же в социальном плане он ближе к Мэррису, чем к Баумолю, хотя экономически и математически модели фирм Баумоля и Уильямсона очень сходны.

Мэрриса и Уильямсона объединяет выделение менеджера как самостоятельной и важной фигуры в современном капиталистическом обществе, общий взгляд на перемещение акцента с борьбы между трудящимися и классом собственников на конфликт между наемными управляющими и собственниками, причем к собственникам капитала теперь отчасти отнесены и трудящиеся, как акционеры.

Сходство моделей Уильямсона и Баумоля заключается в общей математической схеме моделей. Но в отличие от модели максимизации оборота модель "свободы действий" не приводит к логическим выводам об эксплуататорском характере политики монополии. Во-первых, абстрагируясь от рынка, Уильямсон исключил из своего анализа проблемы движения цен; во-вторых, сосредоточив все внимание на вопросах дележа прибыли между собственниками и наемными управляющими, он тем самым устранился от проблемы образования самой прибыли.

x x x

Новые формы присвоения прибыли, получившие развитие с ростом числа акционерных обществ, породили иллюзию о трансформации традиционного капитализма и явились причиной возникновения многочисленных теорий "новых целей" крупных корпораций[I]. Рассмотренные здесь модели являются наиболее значительными работами теоретиков этого направления. Они

I) Более подробно см. об этом (8).

обобщают результаты исследования отдельных проблем монополии и имеют ярко выраженный концептуальный характер. Каждый из авторов представляет свою точку зрения на экономический механизм современного капитализма. Во всех моделях причудливо переплелись элементы объективного анализа с попытками представить в выгодном свете отживающую свой век систему. В этом проявилось противоречие между практической и идеологической функциями буржуазной политэкономии. Ценность каждой из моделей определяется степенью объективности автора при исследовании конкретных явлений. С этой точки зрения наиболее интересной представляется работа Баумоля и в некоторой степени модель Уильямсона. Первая - является хорошим инструментом для анализа рыночных аспектов деятельности монополий и текущей политики крупных корпораций, вторая - может быть использована при исследовании процесса принятия решений и эффективности управления крупной фирмой.

Но было бы ошибкой видеть пользу в изучении только практической стороны моделей буржуазных экономистов. Исследование новых идеологических приемов, современных методов затушевывания противоречий капитализма дает марксисту оружие в борьбе с буржуазной идеологией, позволяет разоблачать эксплуататорскую сущность политики заправил большого бизнеса, прикрытую демагогическими рассуждениями о "трансформации" капитализма.

В.Г.Петрасюк

Список литературы

I. Маркс К., Энгельс Ф. Соч., Изд.2. Т. 25. Ч.I, М., Госполитиздат, 1962.

2. Буржуазные экономические теории и экономическая политика империалистических стран. Отв.ред. А.Г.Милейковский.

М., "Мысль", 1971. 327 с. (Ин-т мировой экономики и междунар. отношений АН СССР).

3. Рудакова И. Тщетные поиски изменений природы и цели крупной корпорации. - "Экон. науки", 1975, № 10, с.65-77.

4. Alchian A.A. The basis of some recent advances in the theory of the firm. - "J. of industr. economics", Oxford, 1965, vol. 14, N 1, p.30-41.

5. Bagiotti T. Parole e fatti sulla massimizazione del profitto. - "Riv. intern. di scienze econ. e commerciale", Milano, 1969, vol. 16, N 7, p.637-651.

6. Bain J.S. Barriers to new competition. Their character and consequences in manufacturing industries. Cambridge (Mass.) Harvard univ. press, 1956, X, 329 p.

7. Baumol W.J. Business behavior, value and growth. N.Y., Macmillan, 1959. XIV, 164 p.

8. Baumol W.J. Economic theory and operation analysis. Englewood Cliffs (N.J.), 1962. X, 438 p. (Prentice-Hall intern. series in management).

9. Blair J.M. Economic concentration: Structure, behavior and public policy. N.Y. e.a., Haroourt, Brace, Jovanovich a, co., 1972. XVII, 742 p.

10. Chamberlain N.W. Enterprise and environment. The firm in time and place. N.Y.e.a., McGrow-Hill, 1968. XI, 223 p.

11. Chamberlin E. The theory of monopolistic competition. Cambridge, Harvard univ. press, 1933. X, 213 p. (Harvard econ. studies. Vol. 38).

12. Cyert R., George K. Competition, growth and efficiency. - "Econ. j.", L., 1969, vol. 79, N 313, p.23-41.

13. Cyert R.M., March J.G. A behavioral theory of the firm. With contrib. by: G.E.Clarkson, K.J.Cohen, W.R.Dill e.a. Englewood Cliffs (N.J.), 1964, XI, 332 p. (Prentice-Hall intern. ser. in management. Prentice-Hall behavioral sciences in business ser.).

14. Fellner W. Competition among the few. Oligopoly and similar market structures. N.Y., Knopf, 1949. IX, 328, III p.

15. Fisher F. On the goals of the firm. - "J. of polit. economy", Chicago, 1960, vol. 68, N 3, p. 314-315.

16. Galbraith J.K. Market structure and stabilization policy. - "Rev. of economics a. statistics", Cambridge (Mass.), 1957, vol.39, N 2, p.124-133.

17. Galbraith J.K. The new industrial state. Boston, Mifflin, 1967. XIV, 427 p.

18. Gordon R.A. Business leadership in the large corporation. Brookings, 1945. XIV, 369 p.

19. Hall M., Weiss L. Firm size and profitability. - "Rev. of economics a. statistics", Cambridge (Mass.), 1967, vol.49, N 3, p.319-331.

20. Hall R.L., Hitch E.L. Price theory and economic behavior. - "Oxford, econ. papers", L., 1939, N 2, p. 58-69.

21. Hawkins C.J. On the sales revenue maximization hypothesis. - "J. of industri. economics", Oxford, 1970, vol. 18, N 2, p.129-140.

22. Jenny P., Waber A.P. Taux de profit et variables structuralles dans l'industrie manufacturieres française. "Rev. écon.", P., 1974, vol.25, N 6, p.924-958.

23. Joskow P.L. Firm decision-making process and oligopoly theory. "Amer. econ. rev.", Menasha, 1975, vol.65, N 2, p.270-279.

24. Lackman C.L., Craykraft J.L. Sales maximization and oligopoly: a case study. - "J. of industr. economics", Oxford, 1974, vol.23, N 2, p. 81-95.

25. Machlup F. Theories of the firm: marginalist, behavioral, managerial. - "Amer. econ. rev.", Menasha, 1967, vol.57, N 1, p.1-33.

26. Marris R. The economic theory of "managerial" capitalism. L., Macmillan, 1964. XVIII, 347 p.

27. Murphy T.A., Ng Y.K. Oligopolistic interdependence and revenue maximization hypothesis: note. - "J. of industr. economics", Oxford, 1974, vol. 22, N 3, p. 227-233.

28. Osborne D.K. On the goals of the firm. - "Quart. j. of economics", Cambridge (Mass.), 1964, vol.78, N 4, p.592-603.

29. Peston M.H. On the sales maximization hypothesis. - "Economica", L., 1959, N.S., vol. 26, ? 102, p.128-136.

30. Phillips A. Market structure, organization and performance. An essay on price fixing and combinations in restraint of trade. Cambridge (Mass.), Harvard univ. press, 1962. XIII, 257 p.

31. Portes R.D. Input demand function for the profit-constrained sales maximizer: income effects in the theory of the firm. - "Economica", L., 1968, N.S., vol.35, N 139, p.233-248.

32. Primeaux W.J., Bomball M.R. A re-examination of the kinky oligopoly demand curve. - "J. of polit. economy", Chicago, 1974, vol.82, N 4, p.851-862.

33. Singh A., Whittingston G. The size and growth of firms. - "Rev. of econ. studies", L., 1975, vol.42, N 129, p.15-26.

34. Smyth D.J., Boyes W.J., Peseau D.E. Size, growth, profits and executive compensation in the large corporation: a study of the 500 largest United Kingdom and United States industrial corporations. London-Basingstoke, Macmillan, 1975. XI, 103 p. Bibliogr.: p. 93-100.

35. Sweezy P.M. Demand under condition of oligopoly.- "J. of polit. economy", Chicago, 1939, vol. 47, N 4, p.268-273.

36. Sylos-Labini P. Oligopolio e progresso technico. Torino, Finaudi, 1964. 244p.

37. Williamson O.E. The economic of discretionary behavior: managerial objectives in a theory of the firm. Englewood Cliffs (N.J.), Prentice-Hall, 1964. 182 p.

38. Williamson O.E. Selling expence as a barrier to entry. - "Quart. j. of economics", Cambridge (Mass.), 1963, vol.77, N 1, p.112-128.

39. Williamson O.E. Managerial discretion and business behavior. -"Amer. econ. rev.", Menasha, 1963, vol. 53, N 5, p.1032-1057.

40. Williamson O.E. Corporate control and business behavior: an inquiry into the effects of organization from on enterprise behavior. Englewood Cliffs (N.J.) Prentice-Hall, 1970. XII, 196 p.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА СТИМУЛИРОВАНИЯ КОНЦЕНТРАЦИИ И ПОДДЕРЖКИ КРУПНЫХ ЧАСТНЫХ КОМПАНИЙ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ ФРАНЦИИ

I. Теоретическая основа послевоенной государственной экономической политики Франции. Законодательное обоснование политики поддержки концентрации и объединений предприятий

Послевоенная экономическая политика Франции обобщается в общенациональных среднесрочных планах.

Возникновение теории и практики "индикативного планирования" в капиталистическом государстве стало возможным в результате действия ряда факторов. Послевоенная разруха, наличие дефицитов поставили частных предпринимателей в зависимость от государственной регламентации распределения финансовых, материальных и человеческих ресурсов, сложившейся еще в период войны. В связи с этим государственная власть во Франции, отличавшаяся традиционно высоким уровнем централизации, получает возможность противостоять власти частного капитала. Послевоенный политический климат характеризуется сильными демократическими тенденциями в обществе и в правительстве. Доктрина индикативного планирования и экономическая политика Франции соответствовали уси-

лившейся в этот период тенденции к обобществлению производства и централизации управления им. В отличие от других капиталистических стран (ФРГ, США, Канада и др.), экономическая политика которых базировалась на положении, что конкуренция является наиболее эффективным регулятором производства, во Франции ограничивалась самостоятельность частных предпринимателей и классическая конкуренция. В этом проявилось расхождение между экономическими доктринами, господствовавшими во Франции и в других странах.

Органами разработки и контроля за выполнением плана стали: Генеральный комиссариат по планированию, отраслевые комиссии по модернизации, включающие крупнейших предпринимателей и представителей государственной администрации (а также представителей потребительских, профсоюзных, фермерских объединений, технических специалистов-плановиков), научно-исследовательские проблемные институты, позднее - региональные органы, государственный Фонд экономического и социального развития и в той или иной степени все государственные экономические организации.

Теоретиками плана стали его авторы: Жан Монне, создатель первого французского плана, Пьер Массе, генеральный комиссар планирования, Ф.Перру, К.Грюзон, Ф.Блок-Лене и др. Согласно этим авторам главные черты французского плана следующие: индикативность, связность показателей и согласованность целей между экономическими субъектами.

Индикативный характер плана обусловливается сохранением частной собственности на средства производства, при которой он может быть лишь рекомендацией для отдельных производителей. Предполагается, что план не парализует действие непосредственных рыночных механизмов, а оказывает активное направляющее влияние, предлагая более выгодный и дальновидный путь, чем ориентиры стихийной экономики.

П.Массе писал о плане, что "... он предопределяет, если каждый играет свою роль, ситуацию, в которой факторы и продукты различных отраслей будут обмениваться на рынках в равновесии" (34, с.160). Цель уравновешенного, бескризисного развития всегда стояла перед капиталистической экономикой. Авторы планов подчеркивали особое значение сбалансированности показателей плана для создания стимулов к его реализации.

Поскольку план при капитализме необязателен для тех, от кого зависит его реализация, механизм его разработки задуман, как процесс согласования целей между всеми экономическими субъектами. Инициатор индикативного планирования Жан Монне предполагал, что выработка общего проекта развития, "увязывающего интересы трудящихся, предпринимателей и государства", приведет к созданию "согласованной экономики", где каждый добровольно следовал бы общим целям и таким образом обеспечивалось бы уравновешенное и осознанное развитие. П.Массе определяет французское планирование как "поиск среднего пути, примиряющего стремление к свободе и индивидуальной инициативе с общей ориентацией развития" (34, с.144). Процессу согласования приписывалась также миссия погашения социальных конфликтов, достижения социальной гармонии.

Если полная согласованность и непротиворечивость интересов нации и представлялась многим экономистам, в частности Ф.Перру, недостижимым идеалом, то они видели реальную пользу в возможности для участников плановых комиссий обсуждать цели плана и обмениваться информацией о своих перспективах.

Теория "согласованной экономики" опирается на положения социологической школы современной буржуазной экономической мысли. Эта школа характеризуется, как известно, тем, что уделяет основное внимание в экономическом анализе пове-

дению и отношениям людей, объединенных в социальные группы, считая, что процессы производства и распределения в большой степени несут на себе влияние расстановки социальных сил. Во Франции ее представителями являются прежде всего Ф.Перру, а также А.Бертоли, М.Бье, Ф.Блок-Ленэ, К.Грюзон, А.Маршаль, П.Массе и др. Они выделяют различные социальные категории по признаку их положения в процессе производства, видят их противоположность и борьбу, даже считают эту борьбу прогрессивным элементом экономического развития. Но одновременно они считают возможным согласование экономических интересов представителей различных социальных категорий, выработку единого "согласованного" варианта экономического развития, одинаково выгодного всем экономическим субъектам.

Представители социологической школы отводят буржуазному государству решающую роль в регулировании экономики. В книге, посвященной современным буржуазным экономическим теориям, о связи социологического направления во Франции с планированием говорится следующее: "Экономисты-социологи теснейшим образом связаны с теорией и практикой государственно-монополистического программирования во Франции. Именно они определили идейные основы дирижизма в 40-х и 50-х годах и составляют до настоящего времени заметную часть специалистов в тех органах, которые заняты технической разработкой экономических программ" (35, с.365).

С другой стороны, теория индикативного планирования многое почерпнула из кейнсианства. В частности, ту активную роль, которая отводилась государству, как вышестоящему экономическому органу, регулирующему экономическую деятельность путем изменения ставки процента, сокращения или увеличения государственных расходов, кредита и т.п. В практике планирования используются многие технические приемы кейнсианской модели, разумеется с коррективами,

учитывающими реальные экономические условия, расходящиеся с предпосылками Кейнса - уровень занятости, узкие места в снабжении ресурсами, критерии выбора инвестиций, открытость границ, социальные ограничения. В 1965 г. французский экономист Ф.Николон писал: "... нужно отметить, что дух и метод Кейнса и сегодня еще продолжают оказывать большое влияние на буржуазную экономическую мысль во Франции" (36, с.393).

Итак, основное влияние на формирование теории планирования и экономической политики государства оказали социологическая и неокейнсианская школы буржуазной экономической мысли. Однако со второй половины 1960-х годов государственные власти в своих экономических действиях явно тяготеют к принципам неоклассической школы.

Ее представители во Франции - Ж.Рюэфф, М.Алле, С.-К. Кольм, Э.Маленво, Л.Столерю и др. - выражают взгляды монополистической буржуазии в новых экономических условиях. Эти условия характеризуются укреплением позиций частномонополистического сектора, интернационализацией хозяйственных связей, ростом масштабов производства. Они считают, что путь к достижению равновесия лежит не через планирование и согласование интересов, а через возрождение рыночных механизмов, конкуренции и освобождение экономики от всякого принуждения. Любое согласование, сговор о ценах и о дележе рынка способно, по их мнению, порождать экономическую неэффективность и социальную несправедливость. Неоклассики 1960-х годов в отличие от старой классической школы не могут не признавать экономической роли государства и игнорировать такой сложившийся инструмент экономической политики, как общенациональный план. Но в отличие от представителей социологического и неокейнсианского направлений, они сокращают до минимума экономические функции государства и плана. Государство, по их мнению,

должно лишь поправлять неудачи рынка, брать на себя только те области, где он не действует или действует плохо. План должен ограничиваться только этими сферами и прогнозом наиболее общих макроэкономических показателей.

Государственная политика в отношении процессов концентрации и поддержки крупнейших монополий базируется на тех же экономических доктринах, что и планирование. Поскольку во Франции в отличие от других стран особую роль приобрели дирижистские и неокейнсианские концепции, там выработался особый взгляд на образование трестов и различных соглашений. Антитрестовское законодательство, защищающее интересы широких слоев населения и мелких предпринимателей от ограничения конкуренции и монопольно высоких цен, подобно другим странам существует также и во Франции. Но на практике французское законодательство в отличие от законодательств других стран, например США, сознательно и постоянно проводит различие между так называемыми "полезными" и "вредными" картелями и соглашениями, оставляя возможность законного обоснования создания монополий. "Полезными" традиционно считаются объединения, обеспечивающие рационализацию и специализацию промышленности и способствующие "экономическому прогрессу" (т.е. усилению в конечном счете позиций крупного капитала - примечание составителя). Так, например, еще в начале века (в 1902 г.) закон признал справедливым существование картеля черной металлургии Контуар Лонгуай, контролирующего больше половины производства стали, назначающего единые цены и распределяющего квоты производства между входящими предприятиями. Было официально признано, что основная цель картеля - регулирование операций его членов в общих интересах развития отрасли. Правительственный декрет 1953 г. предполагал с одной стороны, обязательность поддержки и восстановления свободной конкуренции в промышленности, категорически за-

прещая образование картелей, а с другой - допускал образование "полезных" картелей и соглашений.

Закон, таким образом, не противоречит созданию крупных корпораций и заключению определенных соглашений между предприятиями, а государственная политика в послевоенный период непосредственно и постоянно стимулирует концентрацию французской промышленности путем слияний и различных соглашений. Поощряются все виды концентрации без разделения на "полезные" и "вредные". Действительно, концепция "согласованной экономики" по своей сути предполагает ограничение конкуренции с целью достижения скоординированного развития. При составлении детализированного плана цели отрасли вырабатываются плановыми комиссиями совместно с представителями отрасли. Сотрудничая в выработке отраслевой цели, предприниматели одновременно сотрудничают в разбивке этой цели на программы отдельных фирм. Разумеется, плановики заинтересованы в том, чтобы вести переговоры с немногими предпринимателями, контролирующими возможно большую долю продукции отрасли. Таким образом, планирование, нацеленное на повышение эффективности промышленности, выправление торгового баланса, ускорение экономического роста, одновременно стимулирует развитие концентрации, соглашений между предприятиями.

2. Эволюция отношений между государством и крупными компаниями

Государственная промышленная политика после войны прошла несколько этапов. Первый относится к периоду восстановления и высоких протекционистских барьеров. Главной задачей был рост производства, и государство стимулировало его, согласно кейнсианской теории, воздействуя на спрос крупными бюджетными расходами. Это период наиболее низкой

концентрации в промышленности и наиболее жесткого регулирования со стороны государственных и плановых учреждений. Предприятия сильно зависят от государственной помощи и в ответ на систему побуждений следуют рекомендациям плана.

Второй период промышленной политики начинается примерно с 1959 г., когда произошло открытие границ в рамках Общего рынка. Поощрение концентрации принесло свои плоды, и государство имеет теперь дело с более крупными предприятиями. На передний план выдвигаются цели развития и поддержки конкурентоспособности французских предприятий, равновесия внешней торговли, стабильности цен. Для поднятия эффективности промышленности государство использует двусторонние договоры с крупными фирмами, предоставляя им дополнительные возможности финансирования, фискальные льготы, гарантии экспортных кредитов. Поощряются "национальные чемпионы" отраслей. Общее государственное финансирование экономики сокращается, оно становится более выборочным. Постепенно государственная политика отходит от кейнсианской доктрины, неприменимой в условиях открытой экономики. Крупные предприятия, конкурирующие с заграничными партнерами, требуют ослабления ограничительных рамок плана и предоставления им возможности более свободного конкурентного поведения. Эти требования выражены в докладе Нора в 1967 г. Правительство идет навстречу крупному бизнесу, ослабляет роль плана в экономике, делает его более выборочным, более приспособленным к резким изменениям мировой конъюнктуры. Основой экономической политики становится неоклассическая доктрина.

С начала 1970-х годов отношения между государством и крупнейшими компаниями вновь изменяются. "Национальные чемпионы" превращаются в могущественные международные компании с многочисленными филиалами в различных странах мира. Эти компании и группы компаний становятся в положение

господства по отношению к государству, настойчиво требуя от него все возрастающей помощи всех видов. Все подобные компании и группы пользуются колоссальными льготами за счет государства, однако, несмотря на это, их политика зачастую противоречит национальным интересам. Например, перевод капиталов за границу подрывает политику поддержки занятости. Конкуренция разворачивается теперь между крупнейшими компаниями мира. Планы определяются в самом общем виде и, по существу, уже не требуют от крупнейших производителей выполнения определенных обязательств, а приспосабливаются к их требованиям. Цели планов пересматриваются в ходе изменения конъюнктурной ситуации.

Политика стимулирования концентрации и рационализации официально провозглашается в общенациональных планах развития экономики.

Первый французский план модернизации и оснащения (1947-1953 гг.) рекомендовал концентрацию лишь в некоторых отраслях промышленности. В черной металлургии он предусматривал "перегруппировку предприятий и концентрацию производства в целях обеспечения возможности для использования агрегатов для крупного производства"; в производстве горючего - "концентрацию очистительных возможностей по мере их реконструкции", в текстильной промышленности - "перегруппировку предприятий", в станкостроении - "реформу структуры путем концентрации и специализации предприятий" (7, с.210).

Второй план (1954-1957 гг.) в число первоочередных задач ставил специализацию предприятий путем их перегруппировки. "Эта перегруппировка может иногда осуществляться через слияния нескольких предприятий в одно, но в большинстве случаев следует применять более гибкие формы объединений и соглашений промышленников" (7, с.210).

В четвертом плане (1962-1965 гг.) подчеркивается, что "компании и государственные власти должны с особым внима-

нием поддерживать и проводить уже начатые действия, направленные на концентрацию (и специализацию) научных исследований, производства, распределения и финансирования". Это особенно относится к продуктам обрабатывающих отраслей со сложной и передовой технологией, поскольку "эти виды производства будут подвержены сильной международной конкуренции, одновременно на французском и на внешнем рынках" (7, с.2II).

В тексте пятого плана (I966-I970 гг.) указывается,что "одно из основных условий успеха плана - это осуществление французской промышленностью (особенно в секторах, наиболее открытых для международной конкуренции) структурной перестройки, имеющей целью развитие или создание двух типов компаний: а) компаний или групп международного масштаба, которые располагают достаточными капиталами, чтобы участвовать в конкуренции, инвестировать за границей, иметь свои исследовательские центры...; б) предприятий всех размеров, отвечающих условиям хорошей конкурентоспособности..." (7, с.2II).

В шестом плане (I97I-I975 гг.) указывается,что "индустриализация остается, как и в предварительном проекте, основной темой плана" (8, с.536). "Сильный промышленный рост, международная конкуренция, технологический прогресс будут продолжать делать необходимой перестройку некоторых отраслей и предприятий" (8, с.538). "Три больших приоритетных сектора (машиностроение, химия, электроника-информатика - связь) должны пользоваться особой поддержкой в течение действия плана... Они должны стимулироваться действиями, направленными на развитие как экспорта, так и инвестиций и занятости..." (8, с.563).

Эта политика подкрепляется конкретными действиями и распоряжениями государства.

3. Причины особого внимания государства к стимулированию процесса концентрации в экономике

В прошлом Франция отличалась традиционно низким уровнем концентрации промышленного производства в противовес высокому уровню в банковском секторе. Государственная протекционистская политика до конца 50-х годов обеспечивала существование огромного количества мелких предприятий с низкой эффективностью, особенно в таких отраслях, как машиностроение (в частности, станкостроение), текстильная и пищевая промышленность.

В начале 60-х годов уровень концентрации рабочей силы на промышленных предприятиях (établissements)[1] во Франции был ниже, чем в ФРГ, Англии и США.

Распределение занятости на промышленных предприятиях (II, т.I, с.III)

Размер предприятий (количество занятых)	Доля занятых на предприятиях каждой группы (%)		
	Франция	ФРГ	США
Мэньше I00	46,2	35,8	26,2
От I00 до 499	27,0	25,4	30,9
Больше 500	26,8	38,8	42,9

I) (Établissement - это техническое производственное подразделение (завод), которое характеризуется определенным географическим местоположением, количеством занятой рабочей силы, специфическим производственным оборудованием. В отличие от этого entreprise - юридическое подразделение (компания, фирма), на уровне которого существует дирекция и появляется вся экономическая информация - о ценах, издержках, прибыли и т.д. Одно юридическое подразделение может владеть несколькими производственными подразделениями.

В 1954-1955 гг. в машиностроении и электромашиностроении на заводах с числом занятых от 10 до 100 во Франции работало 28% рабочих отрасли против 12,5 в ФРГ, 11 в Великобритании и 14% в США; а на крупных заводах (больше 1000 рабочих) - соответственно 31% против 49, 53 и 50% (19, с.92). В текстильной промышленности Франции в 1954 г. на заводах с числом рабочих больше 500 работало 14% занятых в этой отрасли против 70% в США (19, с.134).

Если рассмотреть степень концентрации рабочей силы на уровне компаний (entreprises), то результаты сравнения Франции с ее основным конкурентом - ФРГ на 1962 г. получаются следующие (11, т.1, с.132, 147).

Количество рабочих на фирмах	Количество фирм, %		Количество занятых, %	
	Франция	ФРГ	Франция	ФРГ
0-99	98,4	86,6	40,7	17
100-499	1,3	10,8	20,6	24,1
Больше 500	0,3	2,5	38,7	58,6

Большой вес мелких предприятий во Франции снижал эффективность ее промышленности. Добавленная стоимость на одного занятого значительно выше на более крупных фирмах. Так, в 1962 г. во французской промышленности она составляла (11, т.1, с.132):

Размер фирм (количество рабочих)	Добавленная стоимость на 1 занятого (тыс.фр.)
Меньше 10	12,6
50-99	17,8
200-499	19,9
Больше 1000	28,6

В результате французские издержки и цены были выше, чем в странах - конкурентах, структура экспорта - более отсталая, промышленность сильно зависела от импорта. В 1958 г. доля оборудования в экспорте Франции составляла 11% против 15% в Италии, 22% в США и 29% в ФРГ (19, с.97). Техническая отсталость отраслей, производящих оборудование, тормозила развитие всех других отраслей.

Открытие границ для иностранной конкуренции вследствие образования Общего рынка в 1957 г. создало необходимость поднять уровень конкурентоспособности промышленности. К этому побуждало также стремление защитить национальную экономику от иностранного контроля. Государственная политика в отношении иностранных капиталов велась в двух направлениях. С одной стороны, она благоприятствовала притоку капиталов из развитых стран, в частности США, поскольку это способствовало модернизации промышленности и развитию передовых отраслей. Особенно большим был приток иностранных капиталов в периоды кризисов, например в 1958-1959 гг. С другой стороны, в ключевых отраслях экономики государство стремилось закрепить господство за национальными компаниями. В 1962 г. доля валового производства компаний, находящихся под иностранным контролем, в выпуске всех компаний отрасли составляла: в энергетике 21%, в производстве сырья и полуфабрикатов 9,9%, в производстве оборудования 12%, в пищевой промышленности 12,4%, в производстве предметов потребления 3,3%. При этом 32,1% контролируемых активов приходилось на долю США, 17,2 - Швейцарии, 13 - Бельгии, 12,9 - Нидерландов, 9,9 - Англии, 6 - ФРГ, 3,1 - Италии (13, с.194).

За период 1960-1971 гг. французские инвестиции в США составили 1603 млн.фр., американские во Франции 7593 млн. фр. Сальдо для Франции - 5990 млн.фр. За этот же период французские инвестиции в странах Общего рынка составили

4354 млн.фр., инвестиции этих стран во Франции 5780 млн. фр.; отрицательное сальдо для Франции - 1426 млн.фр. (II, т.I, с.76),

В 1970 г. во французской промышленности удельный вес предприятий, производства и инвестиций, контролируемых иностранным капиталом, был следующий (составлено и подсчитано по: II, т.I, с.83):

	Промышленность под иностранным влиянием (прямой или косвенный контроль не меньше 10%) (I)	Вся промышленность за исключением пищевой и строительства (2)	$\frac{(I)}{(2)} \cdot 100\%$
Количество предприятий (entreprises)	980	42 518	2,3
Сумма продаж, исключая косвенные налоги (млрд.фр.)	108	424	25,5
Инвестиции (млрд.фр.)	8,5	33	25,8

Такая ситуация французской экономики и, в частности, промышленности в условиях сильной международной конкуренции требовала от государства энергичных действий по подъему эффективности экономики и созданию крупных предприятий.

4. Государственные распоряжения и действия в поддержку процессов концентрации в экономике и льготы крупнейшим компаниям

В тексте третьего плана отмечается: "В целях облегчения действий, проводимых промышленниками для приспособле-

ния структуры их предприятий к новым экономическим условиям, государственные власти с сентября 1954 г. предусмотрели специфическую помощь для реализации операций по перегруппировке, специализации и перестройке (долгосрочные льготные кредиты, снижение процента, гарантия государства)" (7, с.210). Распоряжения 1955 г. предусматривают фискальные привилегии и льготные кредиты в целях рассасывания безработицы, возникающей вследствие промышленной реорганизации. Декрет 1957 г. освобождает от налога часть прибыли, возникающей в связи с выпуском новых акций при росте компании путем поглощения. При этом программа инвестиций компании должна получить одобрение государственной администрации. Закон 1965 г. распространяет это освобождение от налогов на всякое увеличение капитала[1]. Особенно поощряются фирмы, поглощающие ведущие предприятия отрасли. Если слияние приводит к переходу отрасли под иностранный контроль, то фискальные привилегии предоставляются лишь в том случае, когда компания обязуется не допустить утечки активов за границу.

Законом 1967 г. действие этих распоряжений распространяется на операции по частичной передаче активов и на слияния фирм. В 1967 г. принимается закон, разрешающий предприятиям выкупать свои акции (это было запрещено в 1966 г.), а также обменивать свои акции на акции предприятия, над которым они хотят установить контроль. Принимается также

---

1) Увеличение капитала есть следствие всякой операции по концентрации. Основные виды этих операций - слияние предприятий (оба юридически исчезают и появляется новое), поглощение (юридически исчезает поглощенное предприятие, его активы передаются поглощающему предприятию), частичная передача активов (участвующие в операции компании юридически не исчезают, а осуществляют перегруппировку своих подразделений).

распоряжение об обязательной выплате облигаций по требованию держателя в случае слияния или распадения фирм. По законодательству мелкие компании, например в черной металлургии, химии, электронике, могут объединяться и совместно выпускать акции или облигации. Все эти меры стимулируют различные виды централизации капитала: слияния, поглощения, частичную передачу активов.

В 1967 г. в рамках политики стимулирования концентрации создается орган, носящий название "Объединение экономических интересов" (Groupement d'intérêts économiques). Он способствует объединению фирм в тех или иных видах деятельности, обычно в проведении научных исследований, рационализации управления. При этом компании сохраняют свою самостоятельность и получают фискальные привилегии. В 1970 г. создаются межминистерский комитет по промышленной политике и Институт промышленного развития. Кроме них осуществлением промышленной политики занимаются Комиссариат по планированию, министерство промышленного и научного развития, министерство экономики и финансов, региональные органы. Задачей Института промышленного развития является содействие структурной перестройке в промышленности. Он дает различные советы предприятиям, поддерживает фирмы, испытывающие трудности, и те, которые осуществляют операции концентрации. В последнем случае он покупает акции фирмы и держит их вплоть до достижения намеченной цели. Как правило, объект его помощи - это средние по размеру предприятия.

Государственная политика стимулирует концентрацию не только за счет внешних, но и за счет внутренних источников. Многочисленные распоряжения были направлены на форсирование инвестиций путем предоставления государственных кредитов, освобождения прибыли от налогов.

Многие фискальные привилегии предоставляются путем разрешения компаниям списывать часть прибыли (облагаемой во Франции налогом в 50%) на другие статьи, не облагаемые налогом (так называемые фиктивные издержки). В последние годы государство предоставляет компаниям возможность списывать часть прибыли в счет "фонда на повышение цен" и "в счет фонда на колебания курсов". Если компания объявляет, что она имеет убыток в каком-то году, то в последующие 5 лет она полностью или частично освобождается от налогов. Очень выгодным является для крупных французских компаний так называемый "режим консолидированной прибыли", заключающийся в том, что, если заграничный филиал компании платит соответствующему государству налоги по норме выше французской, то материнская компания во Франции освобождается от налогов на сумму превышения выплат филиала. Вследствие усилий государства и требований предпринимателей норма инвестиций[1] во Франции одна из самых высоких среди стран ОЭСР, не считая Японии. В 1974 г. она составляла 24% против 18,4 в США, 16,1 в Великобритании, 22,5 в Швеции, 20 в Дании, 19,9 в Италии и 24,9% в ФРГ (подсчитано по 33, с.8, 20, 24, 26, 34, 46, 52).

Для помощи предприятиям-экспортерам создается Французская компания по страхованию внешней торговли (КОФАС). Она предоставляет краткосрочные и среднесрочные кредиты на финансирование экспорта, гарантирует экспорт от политического риска и риска невыплаты. Эти гарантии увеличивают возможности получения банковских кредитов.

Государственная помощь частным предприятиям в области исследований и разработок составляет около 35% расходов частного сектора на эти цели. С 1965 г. государство предоставляет субсидии компаниям на поощрение нововведе-

---

[1] Отношение чистых инвестиций к ВНП.

ний,которые покрывают до 50% расходов по внедрению.В случае успеха субсидия подлежит выплате (26, с.108).

Сбыт крупнейших компаний поддерживается значительными государственными заказами. В 1970 г. они составили 54 161 млн.фр., или 7,4% валовой продукции (5, с.34). 75% этих заказов приходится на продукцию отраслей машиностроения, электротехники и электроники, авиастроения и космической техники, строительство и работы общественного назначения (5, с.35).

Мероприятия государственной политики помогли национальным компаниям осуществить значительную перестройку французской промышленности.

5. Результаты государственной политики стимулирования концентрации

С 1955 по 1963 г. количество предприятий, валовое производство которых превышает 10 млн.фр., увеличилось с 2665 до 8074. Доля этих предприятий в валовом производстве всех французских предприятий увеличилась с 41,1% до 53,4% (7, с.218).

Количество компаний с 1961 по 1969 г. сократилось в черной металлургии со 145 до 137, в цветной металлургии со 180 до 148, в стекольной промышленности с 547 до 540, в химической - с 3447 до 3227, в текстильной - с 5112 до 4356 (11, т.1, с.135). В 1968 г. на 93,4% предприятий промышленности, исключая строительство, было занято 44,8% рабочих, на 560 крупнейших предприятиях - 40% (21, с.83).

Доля крупнейших предприятий в валовом производстве большинства отраслей заметно увеличилась с 1962 по 1970 г. (11, т.1, с.141).

Доля крупнейших предприятий в валовом производстве отрасли (%)

Отрасли	8 первых предприятий		50 первых предприятий	
	1962 г.	1970 г.	1962 г.	1970 г.
Нефтяная	68,2	94,4	94,8	100
Стекольная	54,4	...	79,2	...
Черная металлургия	64,0	75,5	97,4	99,2
Цветная металлургия	78,7	80,2	96,1	98,5
Машиностроение	11,0	14,8	26,7	30,6
Электротехническая	27,6	26,7	54,8	62,4
Автомобильная	66,6	68,6	87,8	87,0
Судостроение и авиастроение	56,5	72,6	88,1	94,5
Химическая	22,6	27,1	48,1	56,1
Текстильная	16,2	29,5	81,5	62,0

С 1954 по 1974 г. 500 крупнейших предприятий французской промышленности осуществили 1193 операций концентрации, т.е. в среднем 3,7 операции на поглощающую компанию. При этом на 100 первых предприятий пришлось 40% этих операций (11, т.1, с.97).

Во всей экономике процесс концентрации прошел три этапа (1, с.19; 2, с.65; 23, с.179).

	1950-1958 гг.	1959-1965 гг.	1966-1975 гг.
Количество операций концентрации	552	1164	1925
Сумма переданных активов (млрд.фр.)	1,3	7,2	65,9

Всего за 1950–1972 гг. в экономике произошло 3176 операций концентрации, в которых участвовало 1594 предприятия, из них 924 осуществили поглощения. Что касается промышленности, то если за десятилетие с 1950 по 1959 г. имело место 844 операции концентрации, то в следующее десятилетие (1960–1969) – в три раза больше – 1058 (1, с.19, 21). В последние годы большая часть активов, передаваемых в результате операций концентрации, приходится на химическую, пищевую промышленность, черную металлургию, машиностроение, электротехническую промышленность.

Все эти данные отражают процессы концентрации на уровне компаний и фирм. Операции по концентрации сопровождаются трансфертами финансовых активов, перегруппировкой предприятий. Это влечет за собой увеличение размеров заводов и снижение издержек вследствие экономии на масштабах производства.

Следующие данные относятся к технической концентрации на уровне заводов. За 10 лет, с 1962 по 1972 г., доля крупных и средних предприятий во французской промышленности выросла так же, как и доля занятых на них, а доля мелких предприятий – существенно сократилась.

Структура предприятий (établissements) и занятости в промышленности (12, с.70).

Размер предприятий (количество занятых)	Рабочие в % к итогу		Предприятия в % к итогу	
	1962 г.	1972 г.	1962 г.	1972 г.
Крупные (больше 500)	37,1	39,9	2,2	3,6
Средние (от 100 до 499)	31	36,6	12,0	21,9
Мелкие (от 10 до 99)	31,9	28,5	85,8	74,5

Для отдельных отраслей это выглядит следующим образом (12, с.70, 71, 74, 75, 80, 81, 82, 87, 88, 90).

Размер предприятий	Рабочие в % к итогу		Предприятия в % к итогу	
	1962 г.	1972 г.	1962 г.	1972 г.
Энергетика				
крупные	88,9	90,7	22,5	18,1
средние	18,4	6,8	84,4	19,4
мелкие	2,7	2,5	48,1	62,5
Машиностроение				
крупные	81,6	28,5	2,4	2,9
средние	36,5	41,4	15,8	19,6
мелкие	81,9	30,1	82,8	77,5
Электроника и электротехника				
крупные	51,5	61	6,1	9,5
средние	81,7	25,4	20,8	20,4
мелкие	16,8	18,6	78,6	70,1
Черная металлургия				
крупные	92,5	94,8	45,8	46,8
средние	6,9	4,7	85,1	26,4
мелкие	0,6	0,5	19,6	27,8
Цветная металлургия				
крупные	49,8	50,1	9,8	11,6
средние	38,5	38,8	27,9	80
мелкие	12,2	11,1	62,8	58,4
Стекольная				
крупные	59,4	69,4	7,8	15,5
средние	28,2	20,8	12,8	25,8
мелкие	12,4	9,8	79,4	59,2

25*

Размер предприятий	Рабочие в % к итогу		Предприятия в % к итогу	
	1962 г.	1972 г.	1962 г.	1972 г.
Базисная химия и производство искусственных волокон				
крупные	54,4	54,3	6,7	8,4
средние	27,8	31,8	18,4	27,5
мелкие	17,8	13,9	74,9	64,1
Автомобильный и другой наземный транспорт				
крупные	73,4	80,4	9,4	13,5
средние	18	13,9	23,8	23,1
мелкие	8,6	5,7	66,8	68,4
Судостроение				
крупные	73,8	75,3	6,0	6,5
средние	14,3	13,3	15,4	14,3
мелкие	11,9	11,4	78,6	79,2
Авиастроение				
крупные	88,3	85,3	27,4	29,6
средние	12,8	11,6	23,8	26,0
мелкие	8,9	3,1	48,8	44,4
Текстильная				
крупные	23,1	22,3	2,3	2,6
средние	46,1	49,8	19,3	22,9
мелкие	30,8	27,9	78,4	44,5

Большинство исследователей французской экономики приходят к единому выводу о том, что без государственной це-

ленаправленной политики стимулирования концентрации, модернизации и роста эффективности предприятий Франции не удалось бы преодолеть отставание в уровне развития промышленности от других развитых капиталистических стран, имевшее место сразу после войны. Действительно, как следует из изложенных выше данных, государственная экономическая политика способствовала увеличению средних размеров промышленных предприятий и росту удельного веса крупнейших предприятий, активному процессу перегруппировки в промышленности. Это обеспечивало условия для повышения эффективности производства, развития научных исследований и их внедрения в производство, рационализации управления.

6. Соглашения государства с крупнейшими предприятиями и отраслевыми объединениями о мероприятиях по перестройке структуры, концентрации и модернизации

Массовая практика двусторонних соглашений со взаимными обязательствами между государством и крупнейшими предприятиями начинается с периода пятого плана, т.е. с 1966 г., когда государственная политика и средства были сориентированы на помощь наиболее крупным предприятиям, способным конкурировать на мировых рынках. В основе этой ориентации лежала возросшая роль и требования крупных предпринимателей. Но отдельные соглашения государства с предприятиями имели место и в более ранний период.

Черная металлургия, оставаясь в частных руках, традиционно пользуется очень большой государственной поддержкой. Еще в первом плане, обязательном для отрасли, предусматривалась программа ее концентрации. Были объединены в одну компанию многочисленные предприятия на Луаре. В 1960 г. две группы, владевшие этой компанией, слились в одну, и таким образом были объединены предприятия в Луаре и Лотарин-

гии. Было создано предприятие Дюнкерк. В 1948 г. оно перешло в полное владение фирмы Юзинор (19, с.73). Этому крупнейшему производителю стали были предоставлены большие финансовые средства. В Лотарингии был создан новый завод Соллак. По окончании первого плана в 1954 г. 86% всех рабочих черной металлургии работали на заводах с числом занятых больше 1000 (19, с.70). Английский исследователь Шиэхэн отмечает, что быстрому развитию черной металлургии мешал правительственный контроль над ценами, особенно жесткий в 1952-1957 гг. Французские цены были ниже, чем в других западных странах. Норма самофинансирования в результате контроля над прибылью тоже была низкой: 42% в 1946-1952 гг., 51% в 1953-1956 гг., 60% в 1961-1965 гг. (19, с.84; 18, с.49). К 1966 г. черная металлургия оказалась в тяжелом положении: цены и инвестиции были низкими, издержки высокими. Задолженность составляла 70% валового оборота отрасли (11, т.2, с.171). В связи с этим государство совместно с отраслевым объединением разработало план реконструкции отрасли, рассчитанный на 1966-1970 гг. Основными целями были: концентрация и модернизация отрасли, повышение производительности труда. Из суммы запланированных инвестиций в 4,5 млрд. 2,5 млрд.фр. предоставило государство (11, т.2, с.171). Были сняты ограничения на рост цен. Концентрация разворачивалась следующим образом. В 1966 г. компания Юзинор (валовый оборот в 1965 г. 1838 млн. фр.) поглотила предприятие Лоррэн-Эско (1247 млн.фр.). В 1968 г., в результате слияния компаний Де-Вандель (1633 млн.фр. в 1967 г.), Сиделор (1394 млн.фр.) и Сосьете Мозеллан де сидерюржи (694 млн.фр.), образовалась компания Де-Вандель-Сиделор (4, с.44). Причем после после слияния компаний Де-Вандель и Сиделор обнаружилось, что они могут сократить 40% производственных мощностей и 80% персонала без ущерба для производства (22, с.112). В 1968 г. компания Сосьетэ дэ форж э ателье дю Крезо (СФАК) поглощает

Сосьетэ металюржик д'Эмфи; в 1969 г. Форж де Шатийон, Комментри, Нев-Мэзон объединяется с Биаше Сэн Ваост, образуя компанию Форд де Шатийон, Комментри, Биаше. В 1970 г. сливаются Компани дез ателье.э форж де ля Луар (1070 млн.фр. в 1969 г.) и СФАК (1101 млн.фр.), образуя компанию Крезо-Луар. Валовое производство образовавшихся компаний в 1970 г. составило: Де-Вандель-Сиделор - 5906 млн.фр., Юзинор - 5304 млн. фр., Крезо-Луар - 2568 млн.фр., Форж де Шатийон, Комментри, Биаше - 968 млн.фр. (4, с.44). Де-Вандель-Сиделор и Юзинор обеспечивали в 1970 г. 70% французского производства стали (11, т.2, с.171). За период действия отраслевого плана производство отрасли выросло на 70%, валовая прибыль на 339%[1] (4, с.45). Увеличилась производительность труда и рентабельность. Количество рабочих часов на тонну сократилось с 17,7 до 12,5. В ФРГ этот показатель составлял в 1970 г. 9,9. Задолженность сократилась до 55% оборота (11, т.2, с.171). Итоги выполнения этой программы были признаны ее разработчиками успешными.

Первый добровольный двусторонний контракт между государством и отраслью, предполагающий взаимные обязательства сторон, был заключен с отраслевым объединением текстильной промышленности в 1958 г. сроком на 5 лет. Он был разработан по инициативе отрасли, в которой профессиональное объединение предпринимателей одно из самых сильных наряду с черной металлургией. В разработке программы участвовали также Министерство промышленности и Плановая отраслевая комиссия. Программа совпадала со сроком действия второго плана. В ней предусматривалось устранение мелких предприятий, модернизация оборудования (без увеличения производственных мощностей), усиление специализации в целях повышения эффективности производства. Государство предоставило отрасли

---

[1] Данные относятся к 12 компаниям, давшим в 1970 г. 87% производства стали (18, с.48).

большую финансовую помощь (за счет поступлении от косвенных налогов на текстиль). Эти средства направлялись на поощрение перестройки и слияния фирм. В течение действия программы был создан исследовательский центр, центр по изучению и повышению производительности труда; было ликвидировано 240 заводов, доля автоматических ткацких станков увеличилась с 45 до 60%, производительность труда выросла на 50% (I9, с.I86). Хотя уровень концентрации в отрасли остался невысоким, французские производители текстиля стали вполне конкурентоспособны с партнерами по Общему рынку.

В отрасли, выпускающей ЭВМ и средства информации, государственная помощь преследует цель защитить национальную промышленность от сильной американской конкуренции. В начале 60-х годов американская фирма ИБМ контролировала около 60% французского рынка, французская фирма Бюль - 30% (22, с.I34). Несмотря на финансовую помощь государства, Бюль в I964 г. перешла под американский контроль. Для того чтобы отвоевать некоторую национальную независимость в этой отрасли, между государством и тремя французскими предприятиями был заключен контракт на I967-I97I гг. В конце I966 г. две из этих компаний[1] слились и образовали Международную компанию по информатике (СИИ). Контракт предполагал наладить национальное производство средних ЭВМ и периферийных устройств. Половину из I млрд.фр. запланированных инвестиций предоставило государство через субсидии и исследовательские контракты. В производстве периферических устройств государство подписало пятилетний контракт и предоставило I00 млн.фр. на исследования филиалу компании Томсон (22, с.I35). В I97I г. на долю французской СИИ приходилось II% национального производства отрасли и 27% занятых. Ее доля на рынке состав-

[1] Compagnie européenne d'automatisme électronique и Société d'électronique et d'automatisme.

ляла 7,5%, а доля американских компаний - 81% (II, т.2, с.172). Цели, поставленные в программе, были достигнуты в области производства ЭВМ для военных целей. Что же касается гражданского сектора, то они были реализованы с запозданием.

Компаниям судостроения государство с 1951 г. регулярно предоставляло помощь, чтобы защитить их от международной конкуренции, поскольку в этой отрасли не существует таможенных барьеров. Субсидии государства составляли сумму порядка 25-30% цены корабля (22, с.128). В 1965 г. в рамках Общего рынка было принято решение ограничить помощь государства, начиная с 1968 г., 10 процентами. В 1968 г. в целях сокращения себестоимости судов были сняты таможенные ограничения на поставки оборудования и материалов для отрасли. В этом же году государством и пятью крупнейшими производителями был подписан контракт о перестройке и об образовании двух групп: Дюнкерк-Ля Сьота-Ля Сэн и Нант-Сен Назэр. Первая контролируется группой Шнайдер, вторая - Компани финансьер де Пари. Каждая должна иметь количество занятых порядка 9000 и производить в год кораблей общим водоизмещением 250 тыс. тонн (22, с.129). С 1966 по 1970 г. доля Франции в мировом производстве увеличилась с 3,3 до 4,4%, а доля экспортируемой продукции - с 26 до 44% (II, т.2, с.172). Реализация программы по перестройке отрасли проходила с запозданиями, в первой половине 70-х годов государственная помощь составляла все еще 25% себестоимости корабля, а гарантия цен - 16% вместо запланированных 10% (II, т.2, с.172).

В 1967 г. государство осуществляет перестройки в химической промышленности. Была образована государственная Химическая компания угля, а государственные предприятия в Эльзасе и Национальное промышленное предприятие азота объединены в Горное и химическое предприятие.

В течение последних десяти лет общая линия государственной промышленной политики состояла в подчинении требованиям крупного бизнеса. В то же время имело место и направленное на защиту национальных интересов принуждение со стороны государства. Например, в 1968 г. при президенте Де Голле фирме Мишлэн было запрещено продать филиал Ситроена итальянской фирме Фиат, правительство воспротивилось покупке американской компанией Вестингауз французской фирмы Жемон-Шнайдер. С другой стороны, в том же году было разрешено компании Хёхст взять контроль над французской фармацевтической группой Рюссель-Уклаф, английским и американским компаниям - контроль над значительной частью пищевой промышленности.

Здесь перечислены наиболее значительные соглашения государства с крупнейшими компаниями, обеспечивающие им помощь в перестройке структуры, модернизации, повышении эффективности и укреплении на внутреннем и мировом рынках. Эта практика свидетельствует об исключительно большой роли государства в стимулировании и регулировании экономического развития. Но она подтверждает также переориентацию политики государотва с поддержки любых отраслей и предприятий, требующих помощь у государства или плановой комиссии, на поддержку "национальных чемпионов" с их международной стратегией.

7. Вес крупнейших французских компаний в экономике и некоторые черты их стратегии

Вес компаний-лидеров в национальном производстве Франции меньше, чем в ФРГ и Великобритании, и примерно такой же, как в США. В конце 60-х годов 100 крупнейших компаний производили больше 2/3 промышленной продукции Франции (20, с.107). 3/4 экспорта в начале 70-х годов обеспечивали 750 крупнейших предприятий (21, с.90). В 1975 г. в список

500 крупнейших промышленных компаний мира входило 28 французских. Первыми среди них были три государственные компании: нефтяная - Компани франсэз дэ петроль (18 место, 9 млрд.долл. оборота, 168 млн.долл. чистой прибыли, 44 тыс. занятых); автомобильная - Рено (27 место, 7,8 млрд.долл. оборота, 129 млн.долл. прибыли, 222 тыс. занятых), нефтяная - Эльф (85 место, 7,2 млрд.долл. оборота, 200 млн. прибыли, 23 тыс. занятых). 61-е место занимала крупнейшая частная компания по производству стекла, труб и бумаги Сен-Гобэн Понт-а-Муссон (4,9 млрд.долл. оборота, 28 млн. долл. прибыли, 143 тыс. занятых), 69-е место - компания по производству алюминия, меди, специальных сталей, химических продуктов Пешинэ-Южин-Кюльман (4,4 млрд.долл. оборота, 87 млн. долл. прибыли, 103 тыс. занятых) (9, с.164).

В 1972 г. 18 крупнейших промышленных групп[1] Франции использовали 10% занятых на всех предприятиях Франции, или 30% занятых в отраслях, производящих промежуточные продукты и оборудование (6, с.12, 13).

Вес 18 крупнейших промышленных групп в национальной экономике (в % к соответствующему отраслевому показателю) (6, с.14, 15):

Отрасли промышленности	Занятость	Инвестиции	Производство	Экспорт	Дивиденды
Добыча железной руды	68	58	73	74	79
Цветная металлургия	65	88	66	77	78
Производство стройматериалов	10	14	14	29	44

1) Группа объединяет несколько компаний (предприятий).

Страсли промышленности	Занятость	Инвестиции	Производство	Экспорт	Дивиденды
Стекольная	44	58	54	39	88
Химическая	52	54	48	50	48
Производство литья	9	28	II	I7	I8
Производство каучука и пластмасс	29	38	28	45	50
Производство промежуточных продуктов	29	45	37	50	52
Машиностроение	7	9	8	I0	I2
Электрооборудование	24	28	23	27	I9
Наземный транспорт	62	7I	68	84	56
Судостроение и авиастроение	4I	78	4I	32	25
Все отрасли по производству промышленного оборудования	3I	49	34	44	25

На основании данных таблицы можно заключить, что первые I8 групп в I972 г. занимают лидирующие позиции по важнейшим показателям хозяйственной деятельности - норме накопления, капиталовооруженности (за исключением производства железной руды), доли экспорта в производстве (за исключением стекольной промышленности, судостроения и авиастроения), доли дивидендов в обороте (в секторе промежуточных продуктов и машиностроении). Исключения могут объясняться конкретной ситуацией в I972 г. В этих группах, в сравнении со всей промышленностью, более высокая производительность труда на занятого, более высокая заработная плата. Но отношение чистой продукции к стоимости основного

капитала и материалов в них ниже и, вследствие этого, ниже рентабельность. Выбирая критерии приложения капитала, они руководствуются не столько поиском краткосрочной прибыли, сколько общей стратегией укрепления своих позиций во Франции и за рубежом. Группы имеют бо́льшие возможности получения финансовых средств, чем прочие предприятия. Поэтому более низкая рентабельность сопровождается высоким удельным весом долгосрочной и среднесрочной задолженности в их пассивах по сравнению с балансом всей промышленности.

Крупнейшие компании добиваются и широко пользуются различными налоговыми льготами государства. Так, например, в 1975 г. такие компании, как Юзинор, Сасилор, Ситроен, Пешинэ-Южин-Кюльман, Рон-Пуленк и др., объявили об убытках (что совсем не обязательно соответствует действительности, учитывая использование компаниями различных каналов списания прибыли для укрытия от налогов). В связи с этим правительственные органы приняли решение об освобождении этих компаний на несколько лет от налогов, что даст им возможность многократно компенсировать свои действительные потери. Вычет из облагаемой прибыли на "фонд на повышение цен" составил в 1974 г. для Юзинор - 480 млн.фр., для Сасилор - 388 млн.фр., для Рюссель-Уклаф - 75 млн.фр. (в 1975 г. - 46 млн.фр.) (14, с.63). В 1974 г. валовая прибыль (включая все вычеты) крупнейших 19 монополий составила 39,2 млрд.фр., в 1975 г. - 28,0 млрд.фр. И лишь 10% ее в каждом году пошло на уплату налогов (14, с.67).

8. Некоторые характеристики крупнейших компаний в отдельных отраслях французской промышленности

8.1. Электротехника и электроника

К крупнейшим компаниям этой отрасли, контролируемым французским капиталом, относятся такие группы, как Компа-

ни женераль д'электрисите (ЮКЕ) и Томсон-Брандт. В 1975 г. первая из них занимала 82-е место среди всех крупнейших промышленных предприятий мира (9, с.165) и 5-е место среди крупнейших европейских предприятий данной отрасли (после Филипс, Сименс, ИТТ, АЭГ телефункен). Ее оборот составлял 17,4 млрд.фр., занятость 109 тыс. человек, валовая прибыль 1,6 млрд.фр. (28, с.203, 14, с.66). Томсон-Брандт занимала 130-е место в промышленном производстве мира, 6-е место в европейском производстве отрасли, ее оборот - 12,6 млрд. фр., число занятых - 164 тыс., валовая прибыль - 1,8 млрд. фр. (9, с.165; 28, с.203; 14, с.66). Эта компания активно участвует в операциях по концентрации. В 1974 г. она поглощает: Французскую промышленную компанию электронных трубок (переданные активы составляют 50 млн.фр.). Компанию Хаусманн Руль (60 млн.фр.) (24, с.248). В 1976 г. она приобрела контроль над филиалом шведской телефонной компании Эрикссон-Франс. Группа Томсон включает предприятия по производству продукции широкого потребления, промышленного электрооборудования, вооружения, космической техники, электроаппаратуры для медицины. В 1978 г. ее доля на французском рынке товаров бытового назначения составляла (в %) (15, с.112):

телевизоры	35-37
радиоприемники	17
магнитофоны	32
стиральные машины	45
холодильники	40

Если в 1969-1978 гг. все производство увеличилось на 70%, то продажи за границей - на 84%, а их доля в производстве выросла с 29 до 31%. В 1974 г. 34% производства Томсон осуществлялось на заграничных филиалах (15, с.111, 112). За границей реализуется 50% производства радиоприемников и

телевизоров, 70% производства "средств воздушного контроля" (I5, с.II2). Генеральная компания по рентгенологии (филиал Томсон), являющаяся первым предприятием по производству рентгеновской аппаратуры во Франции и третьим в мире, экспортирует 28% своей продукции (I5, с.II3). Она имеет семь заводов за границей, обеспечивает I2% рынка США и 25% - рынка Канады (I5, с.II5). Томсон имеет торгово-распределительную сеть в Европе, Америке, Австралии, Японии, Африке. По размерам экспорта она занимала в I976 г. пятое место среди французских компаний-экспортеров (I0, с.47). Сильную конкуренцию эта компания испытывает со стороны японских производителей телевизоров. Чтобы контролировать японский импорт, Томсон покупает эти телевизоры и продает под своей маркой.

Компания Томсон пользуется очень большой государственной помощью. Примерно треть своей продукции она продает государству. В последние годы доля государственных средств в финансировании НИОКР компании Томсон-КСФ, входящей в группу Томсон-Брандт-КСФ, составила 25%, а исследований и разработок в области профессиональной электроники - 48% (I5, с.II2). Томсон настойчиво требует увеличения доли государственного финансирования НИОКР, ссылаясь на большую долю помощи государства у иностранных конкурентов. Томсон проводит многонациональную стратегию, сотрудничает с крупнейшими американскими компаниями, конкурирует с французской Компани Женераль д'электрисите, примыкающей к другим иностранным группам. Одновременно Томсон проводит политику ликвидации недостаточно рентабельных видов производства и заводов, порождая безработицу, усиливает эксплуатацию в целях повышения рентабельности. Совместная программа левых сил предусматривает национализацию группы Томсон-Брандт-КСФ.

8.2. Цветная металлургия

В этой отрасли крупнейший производитель Франции - группа Пешинэ-Южин-Кюльман, образовавшаяся в 1972 г. в результате слияния Пешинэ с Южин-Кюльман. В 1975 г. она занимала первое место среди европейских производителей (18,7 млрд.фр. оборота) (29, с.209). В последние годы компания обеспечивает 60% французского рынка алюминия, 40% - меди. Она производит также специальные стали и химические продукты. Это многонациональная компания, 20% занятых работают на заграничных филиалах в 30 странах. 45% оборота компании реализуется за границей (экспорт + продажи заграничных филиалов) (23, с.44). Поддерживая конкурентоспособность компании, государство обеспечивает ей заниженные почти в два раза тарифы на электроэнергию. Тем не менее многочисленные филиалы располагаются в странах с гораздо более дешевой, чем во Франции, электроэнергией, а именно - в Норвегии, Швейцарии, Камеруне, Гвинее и др. ПЮК широко пользуется возможностями уклонения от налогов, которые государство законодательно предоставляет с 1959 г. Так, например, холдинговая компания, контролирующая 20 французских филиалов группы, уплатила в 1973 г. в счет налога на прибыль этих предприятий 19 млн.фр. вместо 70 млн.фр. Холдинг Сэйшим, входящий в группу, уплатил за период с середины 1972 г. до середины 1973 г. 1,2 млн.фр. налогов, тогда как прибыль за этот период составила 73,1 млн.фр. (32, с.257, 258).

8.3 Автомобильная промышленность

В конце 60-х годов объединение государственной компании Рено и частной - Пежо осуществляло примерно половину выпуска автомобилей; Ситроен - 23%, Симка - 20% (20, с.133). Около половины выпуска автомобилей экспортируется.

Экспорт стимулируется относительно низкими ценами, которые предлагает на внутреннем рынке крупнейший производитель - государственная компания Рено. Она имеет широкую торгово-распределительную сеть в США, которой пользуется также ассоциированная с ней компания Пежо. Поскольку во Франции для отраслей, производящих оборудование, были характерны высокие издержки и технологическая отсталость, Рено наладила собственное производство оборудования, необходимого для производства автомобилей. Такая диверсификация свойственна американским и английским автомобильным компаниям. В 1975 г. Рено была 27-й среди крупнейших промышленных предприятий мира и второй - среди отраслевых производителей Европы, после Даймлер-Бенц (оборот Рено 83,5 млрд.фр.); Пежо занимала соответственно 89 и 6 места (оборот 16,4 млрд.фр., занятость 96 тыс. человек); Ситроен - 142 и 8 места (оборот 11,7 млрд. фр., занятость 77 тыс. человек) (9, с.164, 165; 20, с.197). В последние годы операции по концентрации в автомобильной промышленности следующие. В 1974 г. филиал Пежо по производству стали, инструментов и оборудования поглощает компанию Мекаваль. Сумма переданных активов 6,9 млн.фр. (24, с.239). В 1975 г. Пежо поглощает Ситроен с активами 1 млрд.фр. (28, с.189), в результате чего валовая прибыль Пежо-Ситроен составляет 8,2 млрд.фр. против 2,0 млрд.фр. в 1974 г. (14, с.66).

8.4. Черная металлургия

В 1975 г. первым европейским производителем отрасли был Юзинор (164 место среди крупнейших промышленных предприятий мира, 2,5 млрд.долл. оборота, 57 тыс. занятых, 1,3 млрд.фр. валовой прибыли), вторым - Валлурек (233 место в мировой промышленности, 1,8 млрд.долл. оборота, 81 тыс. занятых), третьим Сасилор (240 место, 1,7 млрд.долл.

оборота, 49 тыс. занятых, 652 млн.фр. валовой прибыли) (9, с.166, 167; 14, с.66), четвертым - Соллак (28, с.215).

В 1974 г. Юзинор выпустил 9,5 млн.т необработанной стали. С учетом его доли в компаниях Сольмер и Асьери э ламинуар де Пари д'Альпа выпуск составил 10 млн.т, или 87% французского производства необработанной стали. Юзинор является 10-м металлургическим предприятием мира (29, с.21, 22). Производство компании быстро растет. С 1971 по 1974 г. оно увеличилось с 5 до 11 млрд.фр., причем выпуск стали в физическом объеме увеличился на 29%, добавленная стоимость на одного занятого - на 87% (29,с.22, 23, 24).Но значительную роль в этом быстром росте играет большое внешнее финансирование. Крупные долгосрочные кредиты компания получает у Объединения черной металлургии (Groupement d'industrie sidérurgique), государственного Фонда экономического и социального развития, на рынке евродевизов. В 1974 г. собственные фонды составляли 34% всех финансовых ресурсов (29, с.25). К 1975 г. накопленная долгосрочная и среднесрочная задолженность Юзинор составляла примерно 6 млрд. фр. (29, с.26). Высокая степень зависимости от внешнего финансирования характерна для французской черной металлургии.

Валлурек - это первая компания во Франции по обработке стали и производству стальных труб (70% национального производства). По производству труб она занимает в 1975 г. второе место в Европе и седьмое в мире. Компания имеет больше 30 филиалов во Франции и за границей, ее экспорт превышает 40% производства. Ее деятельность диверсифицируется.

8.5. Химическая промышленность

Крупнейшая французская компания отрасли - Рон-Пуленк. В 1975 г. она была седьмым европейским производителем от-

расли (17,9 млрд.фр. оборота) (28, с.201). Рон-Пуленк имеет филиалы в 91 стране. 45,5% ее продукции реализуется во Франции, 26,8% - в Западной Европе, 15,9% - в Америке, 12,3% - в остальных странах мира. Продажи фирмой патентов за границу в 8 раза превышают их покупки (28, с.86). Компания быстро растет. В 1974 г. она поглощает Рон-Прожиль (1 млрд.фр. активов), в 1975 г. - компанию Сифранс (12 млн.фр. активов) и Сопрозуа (3,5 млн.фр.) (24, с.240, 28, с.185).

8.6. Пищевая промышленность

Первые французские компании этой отрасли - Женераль оксиданталь (3-е место после нидерландской и английской, 14,5 млрд.фр. оборота в 1975 г.) и БСН Жерве Данон (6-е место, 10,0 млрд.фр.) (28, с.205, 207). Последняя компания образовалась в 1972 г. в результате слияния компаний Буссуа-Сушон-Невезель и Жерве Данон. В связи с этим оборот БСН вырос с 1,7 млрд.фр. в 1969 г. до 3,9 млрд.фр. в 1971 г. и 10,0 млрд.фр. в 1975 г. (21, с.86, 20, с.205). Ее деятельность широко диверсифицирована. В 1971 г. доля компании во французском производстве пива составляла 45%, бутылок - 50%, промышленной тары - 51%, продуктов детского питания - 60%, детских товаров - 40%, минеральных вод - 30%. В 1970 г. 44% производства компании составляло стекло, 28% - стеклянная тара и изделия из пластмассы, 33% - пищевые продукты (21, с.94). В 1973 г. 54% всего производства компании реализовалось во Франции, 34% - в других странах Общего рынка и 12% - в остальных странах мира (25, с.316). В 1970 г. она берет контроль над немецкой стекольной группой Флакглас, в 1972 г. - поглощает бельгийскую компанию Клавербель (25, с.315). В 1974 г. БСН и ассоциированная с ней компания Нораерн Фудз заключают соглашение с Юнигэйт - крупнейшей британской пищевой компанией - о совместном про-

изводстве и распределении молочных продуктов в Великобритании. Ориентируясь на быстрый рост и рационализацию, компания закрывает предприятия с низкой рентабельностью. Параллельно с ростом производства и производительности труда, занятость компании регулярно сокращалась, особенно после 1972 г. Намерение БСН закрыть в январе 1975 г. завод в Бельгии и уволить 600 тыс. человек вызвало протест трудящихся, привело к массовой забастовке.

Французское государство всегда активно поощряло процессы концентрации в экономике. В отличие от государств, традиционно придерживавшихся либеральной экономической доктрины, французское государство основывало свою экономическую политику на принципах вмешательства, финансового и фискального стимулирования, согласования интересов государства с предпринимателями и предпринимателей между собой. Система индикативного планирования и наличие рычагов воздействия на частный сектор помогли осуществлению государством эффективной политики поддержки концентрации. Уровень концентрации в промышленности сильно возрос с 1950-х годов по настоящее время. Особенно активно этот процесс разворачивался после 1959 г. - года вступления в силу соглашения по Общему рынку - и после 1967 г., наметившего важное изменение доктрины и методов государственного вмешательства. В настоящее время во французской промышленности имеется несколько десятков крупнейших групп международного масштаба, осуществляющих подавляющую часть производства своей отрасли во Франции, имеющих многочисленные заграничные филиалы, проводящих активную политику экспорта. Эти компании, перешагнувшие национальные рамки, диктуют свои требования государству, получают от него колоссальную поддержку, но государство уже редко имеет возможность изменить их деятельность в соответствии с национальными интересами. В последние годы - годы экономического кризиса -

эти компании в значительной степени способствовали росту безработицы и цен. Операции концентрации, с одной стороны, увеличивают эффективность деятельности образующихся крупных предприятий. С другой стороны, они сопровождаются закрытием нерентабельных заводов, ростом числа безработных. Увеличивающаяся монополизация продолжает обострять противоречия между трудом и капиталом.

Е.Б.Исаева

Список литературы

1. Jenny F., Weber A.-P. Concentration économique et fonctionnement des marchés. - "Economie et statistique", P., 1975, N 65, p.17-27. (Inst. nat. de la statistique et des études écon.).

2. Gorgé J.-P. 1974: nouvelle vague de restructuration dans les groupes industriels et financiers. - Ibid., 1975, N 67, p.65-68.

3. Gorgé J.-P., Tandé A. Une étude de ministère de l'industrie sur la concentration industrielle entre 1970 et 1972. - Ibid., 1975, N 68, p.39-57.

4. Laffont P. Les entreprises sidérurgiques depuis cinq ans. - Ibid., 1971, N 27, p.43-51.

5. Les marchés publics en 1970: 54 milliards de F. - Ibid., 1972, N 34, p.34-40.

6. Vannoise R. de. Etude économique et financière de 18 groupes industriels français en 1972. - Ibid., 1977, N 87, p.11-27.

7. Problèmes posés par la concentration des entreprises. - "J. offic. de la République Française. Avis et rapport du Conseil écon. et social". P., 1967, N 4, p.209-263.

8. VI plan de développement économique et sociale. - Ibid., 1971, N 11, p.535-634.

9. Dormans F. Les 500 premières entreprises industrielles mondiales. Classements et commentaires. "L'Usine nouvelle"/"Fortune". - "Usine nouvelle", P., 1976, suppl., nov., p.161-176.

10. Pichenot H., Pasturel G. Thomson: touhours du coup par coup. - "Usine nouvelle", P., 1977, N 15, p.46-47.

11. Guilbert B. La mutation industrielle de la France. T. 1-2, P., 1975. (Inst. nat. de la statistique et des études écon., Paris. Les collections de l'INSEE. Sér. E. Entreprises. 31-32). T.1. 159 p.; T.2. 263 p.

12. Leprêtre Ch. La concentration des établissements industriels français en 1962 et 1972. P., 1976. 262 p. (Inst. nat. de la statistique et des études écon., Paris. Les collections de l'INSEE. Ser. E. Entreprises. N 43).

13. Fresque historique du système productif. P., 1974. 231 p. (Inst. nat. de la statistique et des études écon., Paris. Les collections de l'INSEE; Sér. E. Entreprises. N 27).

14. Blin R., Michel D. Les profits des "25". - "Economie et politique", P., 1976, N 268, p.61-69.

15. Vergne D. Aperçu sur la stratégie actuelle du groupe Thomson. - Ibid., 1975, N 250, p.111-116.

16. The barons of European industry. Ed. by A.Rowley. N.Y., Holmes a. Meier, 1974, 160 p.

17. Cledat O., Crepeau D. Concentration et mobilité au sein des 100 plus grandes entreprises françaises 1963-1973. - "Rev. d'économie polit.", P., 1976, a.86, N 4, p.621-634.

18. Carré J.-J., Dubois P., Malinvaud E. La croissance française. Un essai d'analyse économique causale de l'après-guerre. P., Ed. du Seuil, 1972. 710 p.

19. Sheahan J. Promotion and control of industry in postwar France. Cambridge (Mass.), Harvard univ. press, 1963. XIII, 301 p.

20. Витвер И.А., Слука Е.А., Черников Г.П. Современная Франция. М., "Мысль", 1969. 430 с.

21. Cazes G., Reynaud A. Les mutations récentes de l'économie française. P., Doin, 1973. 217 p.

22. Stoleru L. L'impératif industriel. P., Ed. du Seuil, 1969. 295 p.

23. Classement des premières sociétés françaises et européennes. P., 1976. 262 p. (Le nouvel économiste. N hors sér.).

24. Classement des premières sociétés françaises et européennes. (P.), 1975. 276 p. (Le nouvel économiste. Suppl. au N 9, 1975).

25. Capron M. Stratégie d'une multinationale du verre: le groupe français BSN. - "Rev. nouvelle", Bruxelles, 1975, a.31, t.61, N 3, p.314-322.

26. Big business and the state. Changing relations in Western Europe. Ed. by R.Vernon. London - Basingstoke, Macmillan, 1974. IX, 310 p.

27. Bezard P. Les groupes de sociétés. Une politique législative. Par P.Bezard, L.Dabin, J.-F.Echard e.a. (P.), Libr. techn. (1975). 372 p. (Centre de recherche sur le droit des affaires de la chambre de commerce et d'industrie de Paris. Le droit des affaires).

28. Cohen S.S. Modern capitalist planning: the French model. L., Weidenfeld a. Nicolson, 1969. X, 310 p.

29. Azuelos F. Analyse économique d'Usinor. - "Perspectives". P., 1976, N 1.413, part 2, p.21-27.

30. Houssiaux J. Le pouvoir de monopole. Essai sur les structures industrielles du capitalisme contemporain. Préf. de R. Goetz-Girey. (P., Sirey), 1958. IV, 416 p. (Recherches écon. Collection publ.)

31. La France dans la compétition économique. Quatre débats à l'Académie des sciences morales et polit. Aron R., Fourastié J., Armand L., Baumgartner W. Introd. par E.G. d'Estaing. P., Presses univ. de France, 1969. 155 p.

32. Beaud M., Danjou P., David J. Une multinationale française. Pechiney, Ugine, Kuhlmann. P., Ed. du Seuil, 1975. 288 p. (Economie et société).

33. National accounts statistics, 1974. vol.1. Main aggregates P., 1976. 128 p. (Organization for econ. co-op. a. development, OECD).

34. Massé P. Le plan ou l'anti-hasard. (P.), Gallimard, 1965. 251 p. (Collection "Idées", 78).

Текст парал. на англ. и франц. яз.

35. Критика современной буржуазной политэкономии. Авт.: Милейковский А.Г., Осадчая И.М., Усоскин В.М. и др. Отв. ред.: А.Г.Милейковский, И.М.Осадчая. М., "Наука", 1977. 582 с. (АН СССР. Ин-т мировой экономики и междунар. отношений).

36. Новые тенденции в современной буржуазной политической экономии в связи с экономической политикой. Материалы Международной конференции экономистов-марксистов, состоявшейся в Софии 6-12 мая 1964 г. Редколлегия: Т.Владигеров (отв. ред.) и др. С., Изд-во лит. на иностр. яз., 1965. 769 с. (Болг. АН. Ин-т экономики).

СОВРЕМЕННЫЕ МОНОПОЛИИ.

Сборник научно-аналитических обзоров

Сдано в набор 29/IX-77 г. Подписано к печати 5/IУ-78 г.
Формат 60x84/16
Печ.л. 13,5 Уч.-изд.л. 8,87
Тираж 1000 экз. Заказ № 6678д

© ИНИОН АН СССР, Москва, ул.Красикова, д.28/45.
Отпечатано в ПИК·ВИНИТИ, г.Люберцы, Октябрьский пр., 403.
042(02)9